



**Paula Isabel Pereira
Vinhas**

**Financiamento da inovação: metodologias de
definição de sistemas de incentivos fiscais**



**Paula Isabel Pereira
Vinhas**

**Financiamento da inovação: metodologias de
definição de sistemas de incentivos fiscais**

Dissertação apresentada à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Auditoria, realizada sob a orientação científica do Dr. Joaquim José Borges Gouveia, Professor Catedrático do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro, e do Dr. Avelino Azevedo Antão, Professor Adjunto do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro.

o júri

presidente

Prof.^a Dr.^a. Maria de Fátima Marques Teixeira Lopes Pinho
Professora Adjunta do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro.

vogais

Prof. Dr. Joaquim José Borges Gouveia
Professor Catedrático da Universidade de Aveiro (Orientador).

Prof. Dr. Paulo Jorge Palmeira Gomes
Professor Auxiliar da Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa.

Mestre Avelino Azevedo Antão
Professor Adjunto do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro (Co-orientador).

agradecimentos

Quero expressar o meu agradecimento a todos os que tornaram possível a realização deste trabalho.

Agradeço ao Professor Joaquim José Borges Gouveia, pelo apoio, orientação e disponibilidade prestada ao longo de todo o processo de elaboração desta dissertação.

Agradeço ao Professor Avelino Azevedo Antão, por despertar o meu interesse pela área da fiscalidade, pela sua orientação, disponibilidade e profissionalismo.

Agradeço à orientadora do meu estágio profissional, pelo apoio e compreensão.

Agradeço o apoio familiar, pela revisão textual.

Agradeço aos meus amigos, pelo apoio. As minhas saudações académicas aos amigos que conheci na Universidade de Aveiro, dos quais guardarei as melhores recordações.

Agradeço ao meu namorado, pelo apoio, paciência e compreensão.

Agradeço à minha irmã, pelo apoio e paciência nos momentos menos fáceis e pela partilha das alegrias.

Agradeço aos meus pais, por todo o esforço que fizeram, pelo permanente incentivo, pelo apoio incondicional que me deram durante toda a minha vida e por me fazerem acreditar que é possível.

Agradeço a todos aqueles que me incentivam a estudar e a aprender.

palavras-chave

Inovação, Estratégia de Lisboa, financiamento, apoios financeiros, incentivos fiscais.

resumo

A presente dissertação estuda o financiamento da inovação, na perspectiva dos apoios financeiros e incentivos fiscais destinados a promover as actividades de investigação, desenvolvimento e inovação.

A metodologia usada foi a consulta de livros e outros documentos sobre a inovação e o seu financiamento, nomeadamente documentos publicados pela Comissão Europeia, e a análise de legislação aplicável aos apoios financeiros e incentivos fiscais estudados na presente dissertação.

O estudo tem por objecto as empresas com sede em território português ou com estabelecimento estável nesse território, sujeitas e não isentas ao imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas, que disponham de contabilidade organizada e que não se dediquem em exclusividade a actividades de investigação e desenvolvimento.

O financiamento da inovação pode ser inteiramente suportado pela esfera privada. Contudo, considerando que a inovação é de extrema importância para a sobrevivência das empresas no mercado e para o desenvolvimento económico, o Estado assume um papel fulcral neste âmbito. O Estado tem ao seu alcance alguns instrumentos que lhe permitem intervir de forma a incrementar os esforços de inovação e, consequentemente, a promover o desenvolvimento económico. Os principais instrumentos de que o Estado dispõe para promover as actividades de investigação e desenvolvimento nas empresas são: a exploração da investigação pública e apoio às infra-estruturas de ciência e indústria; a atribuição de fundos directos para a inovação, sobretudo através de subsídios, reembolsáveis ou não reembolsáveis; e a implementação de incentivos fiscais, reduzindo os seus custos com impostos. No entanto, o presente estudo centrar-se-á nos apoios financeiros e incentivos fiscais.

Este estudo também aborda o autofinanciamento e o financiamento externo como alternativas para o financiamento da empresa e da inovação, concluindo com o impacto que a opção por estas formas de financiamento pode ter na estrutura financeira da empresa.

keywords

Innovation, Lisbon Strategy, financing, financial aids, tax incentives.

abstract

This dissertation studies innovation's financing under the perspective of financial aids and tax incentives, which promote research, development and innovation activities.

The methodology used was the analysis of legislation applicable to the financial aids and tax incentives studied in this dissertation and the consultation of books and other documents about innovation and its financing, namely documents published by the European Commission.

The essay focuses on enterprises with headquarters in portuguese territory or with a stable establishment in the mentioned territory. These must be liable to enterprises' income tax (and not exempt from taxes) and have organized accountancy. Furthermore, the enterprises studied cannot dedicate themselves exclusively to research and development activities.

Innovation's financing can be entirely supported by the private sphere. Nevertheless, one must acknowledge the State has a crucial role in the innovation's process, if one bears in mind that innovation is of extreme importance for the survival of the enterprises and for economic development. The State has at its disposal some instruments that allow it to intervene in order to increased innovation's efforts and, consequently, to promote economic development. The State's main available instruments to promote research and development activities of the enterprises are: the exploitation of public research and support to the science and industry infrastructure; the attribution of direct funds to innovation, especially through refundable or non-refundable subsidies; and the implementation of tax incentives, reducing its costs with taxes. Nonetheless, this study will focus on financial aids and tax incentives.

This essay also approaches self-financing and external financing as alternatives for enterprises' and innovation's financing. The study finishes with an analysis of the impact that such a financing option might have on the enterprises' financial structure.

ÍNDICE

Agradecimentos	3
Resumo	4
Abstract	5
Índice	6
Lista de siglas	8
Lista de quadros	10
Lista de figuras	10
1 – Introdução	11
2 – Contabilização das despesas de investigação e de desenvolvimento	15
2.1 – Considerações	15
2.2 – Conceitos	19
2.2.1 – Inovação e invenção	19
2.2.2 – Micro, pequenas e médias empresas	22
2.2.3 – Activo e activo intangível	23
2.2.4 – Despesas de investigação	24
2.2.5 – Despesas de desenvolvimento	25
2.3 – Princípios contabilísticos	26
2.4 – Reconhecimento e mensuração inicial de um activo intangível	27
2.5 – Reconhecimento de um gasto	34
2.6 – Mensuração subsequente ao reconhecimento inicial	36
2.7 – Amortização e imparidade	37
2.7.1 – Activos intangíveis com vida útil finita	38
2.7.1.1 – Amortização	38
2.7.1.2 – Imparidade	39
2.7.2 – Activo intangível com vida útil indefinida	40
2.7.2.1 – Amortização	40
2.7.2.2 – Imparidade	41
2.8 – Retiradas e alienações	41
2.9 – Divulgação	42
3 – A inovação na União Europeia e em Portugal	45
3.1 – Considerações	45
3.2 – A Estratégia de Lisboa e a inovação	48
3.3 – Green Paper on Innovation	53
3.4 – O papel do Estado	55
3.4.1 – Sistema nacional de inovação	60
3.4.2 – Apoios financeiros	64
3.4.2.1 – Programa de Incentivos à Modernização da Economia	67
3.4.2.2 – Programa Operacional Ciência e Inovação	82
3.4.2.3 – Programa Operacional Sociedade do Conhecimento	85
3.4.2.4 – Programa INOV-JOVEM	90
3.4.2.5 – Contabilização dos apoios financeiros	92

3.4.3 – Incentivos fiscais	102
3.4.3.1 – SIFIDE – Sistema de Incentivos Fiscais em I&D Empresarial	104
3.4.3.1.1 – Procedimentos	107
3.4.3.2 – Reserva Fiscal para Investimento	108
3.4.3.2.1 – Procedimentos	109
3.4.3.3 – Estatuto do Mecenato Científico	114
3.4.3.3.1 – Contabilização das doações	115
3.4.3.4 – Benefícios Fiscais Contratuais	116
4 – O financiamento da empresa	119
4.1 – Autofinanciamento	122
4.2 – Aumento de capital social	124
4.2.1 – Contabilização	130
4.3 – Capital de risco	134
4.3.1 – Sociedade de capital de risco	136
4.3.2 – <i>Business angels</i>	140
4.3.3 – O capital de risco em Portugal	141
4.4 – Empréstimo por obrigações	147
4.4.1 – Contabilização	149
4.5 – Empréstimo bancário	152
4.5.1 – Contabilização	154
4.5.2 – Garantia mútua	155
5 – Impacto na estrutura financeira da empresa	160
5.1 – Apoios financeiros	163
5.2 – Incentivos fiscais	166
5.3 – Autofinanciamento e financiamento externo	168
6 – Conclusões	174
Bibliografia	187
Anexos	
Anexo 1 – Programa de Incentivos à Modernização da Economia	203
Anexo 2 – Programa Operacional Ciência e Inovação	207
Anexo 3 – Programa Operacional Sociedade do Conhecimento	209

LISTA DE SIGLAS

ABDR – Anexo ao balanço e à demonstração dos resultados.

AdI – Agência de Inovação, S. A.

APCRI – Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento.

BEF – Benefícios económicos futuros.

CAE – Classificação portuguesa das actividades económicas.

CE – Comissão Europeia.

CNC – Comissão de Normalização Contabilística.

CSC – Código das Sociedades Comerciais.

DC – Directriz contabilística.

DF – Demonstrações financeiras.

DL – Decreto-Lei.

DR – Decreto Regulamentar.

EBF – Estatuto dos Benefícios Fiscais.

EM – Estados-Membros (da União Europeia).

EMC – Estatuto do Mecenato Científico.

ESB – Equivalente de subvenção bruta.

FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia.

FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional.

FSE – Fundo Social Europeu.

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento.

IAS – International accounting standard.

IASB – International Accounting Standard Board.

IFRS – International financial reporting standards.

IMI – Imposto Municipal sobre Imóveis.

IMT – Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis.

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas.

IRS – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares.

I&D – Investigação e desenvolvimento.

I&DI – Investigação, desenvolvimento e inovação.

JO – Jornal Oficial da União Europeia.

LVT – Lisboa e Vale do Tejo.

LVI – Livro Verde para a Inovação.

NIC – Norma internacional de contabilidade.

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.

PIB – Produto Interno Bruto.

PME – Pequenas e médias empresas.

POC – Plano Oficial de Contabilidade.

POCI – Programa Operacional Ciência e Inovação.

POS_Conhecimento – Programa Operacional Sociedade do Conhecimento.

PRIME – Programa de Incentivos à Modernização da Economia.

QCA – Quadro Comunitário de Apoio.

RCM – Resolução do Conselho de Ministros.

RFI – Reserva Fiscal para Investimento.

SCR – Sociedade de capital de risco.

SCTN – Sistema Científico e Tecnológico Nacional.

SGM – Sociedade de garantia mútua.

SIFIDE – Sistema de Incentivos Fiscais em I&D Empresarial.

SNI – Sistema nacional de inovação.

TIC – Tecnologias de informação e comunicação.

UE – União Europeia.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Programa de Incentivos à Modernização da Economia (2003 – 06).	78
Quadro 2	Programa Operacional Ciência e Inovação (2004 – 06).	83
Quadro 3	Programa Operacional Sociedade do Conhecimento (2004 – 06).	89
Quadro 4	Programa INOV-JOVEM.	91
Quadro 5	Sistema de Incentivos Fiscais em I&D Empresarial.	106
Quadro 6	Reserva Fiscal para Investimento.	111
Quadro 7	SIFIDE e RFI.	113
Quadro 8	Benefícios Fiscais Contratuais.	118
Quadro 9	Prestações suplementares e suprimentos.	129
Quadro 10	Actividade de capital de risco em Portugal: evolução dos investimentos por categoria.	144
Quadro 11	Actividade de capital de risco em Portugal: novos investimentos v(s) re-investimentos.	145
Quadro 12	Actividade do capital de risco em Portugal: evolução dos investimentos por sector.	146
Quadro 13	Efeito de alavanca financeira – exemplo.	169
Quadro 14	Projecto com estruturas de financiamento diferentes.	170
Quadro 15	Composição do Programa de Incentivos à Modernização da Economia.	203
Quadro 16	Apoios do PRIME e incentivos.	204
Quadro 17	Composição do Programa Operacional Ciência e Inovação.	207
Quadro 18	Composição do Programa Operacional Sociedade do Conhecimento.	209

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Sistema de inovação em Portugal: principais elementos.	62
Figura 2	Estádio de desenvolvimento da empresa e nível de risco assumido pelo investidor.	121
Figura 3	Esquema de funcionamento da garantia mútua – parte I.	157
Figura 4	Esquema de funcionamento da garantia mútua – parte II.	158

1. INTRODUÇÃO

As actividades de investigação e desenvolvimento (I&D) desempenham um papel fulcral na estimulação do crescimento e desenvolvimento económico. Além disso, constituem um meio de avançar para melhores soluções a nível dos serviços, processos e produtos, tendo por base a inovação. “A investigação e desenvolvimento são componentes essenciais da inovação”(CE, 1995, p. 4)¹.

As actividades de I&D revelam-se “factores cruciais para a construção de um novo modelo de desenvolvimento sustentado da competitividade” (preâmbulo do Decreto-Lei (DL) n.º 23/2004, de 23 de Janeiro). Estas actividades permitem dinamizar o sector empresarial e mantê-lo vivo, impedindo a estagnação dos processos, produtos e serviços colocados à disposição dos consumidores. As actividades de investigação, desenvolvimento e inovação (I&DI) conduzem à criação de valor nas organizações onde são desenvolvidas e nas instituições que as apoiam, em parceria. Porém, não são apenas estas que beneficiam, pois verifica-se a criação de externalidades para a sociedade em geral. Os indivíduos passam a usufruir de melhores soluções para dar resposta às suas necessidades.

Actualmente, as empresas que pretendem a sua manutenção no mercado e assegurar a continuidade da sua actividade enfrentam grandes desafios. A orientação para a inovação vem na sequência, por um lado, da rápida alteração dos padrões de consumo e dos interesses dos consumidores e, por outro lado, das condições de mercado e da forte competitividade que se vive no tecido empresarial. Esta é reforçada pela globalização, pois a concorrência foi além do mercado doméstico. Trata-se da abertura a novas oportunidades, mas também a novas exigências e confronto com outros níveis de produtividade e com outras formas de desempenho económico. “A inovação assenta na capacidade da empresa para reconhecer oportunidades de mercado, nas suas capacidades internas para responder de forma inovadora e na respectiva base de conhecimento” (CE, 2003a, p. 9).

¹ Tradução nossa.

Este ambiente estimula a rápida concepção de novos produtos, de novas formas de fazer, no sentido de permitir suportar as fortíssimas exigências de um mercado onde a obsolescência tecnológica ocorre a um ritmo acelerado, verificando-se a redução do ciclo de vida dos produtos, e incutindo a necessidade de mais e acelerada inovação.

De facto, inovar tornou-se imperativo nas empresas. “O importante é que as organizações ou estão preparadas para proceder continuamente à renovação dos seus produtos e processos, ou as suas possibilidades de sobrevivência estão seriamente ameaçadas” (Tidd, Bessant e Pavitt, 2003, p. 18).

O debate sobre o tratamento contabilístico das despesas de I&D assume bastante importância pelo facto de constituírem investimentos feitos pelas empresas determinantes para a criação de valor. Assim, a informação financeira terá de reflectir esses investimentos de forma a cumprir o objectivo de ser útil aos investidores actuais e potenciais, credores e outros interessados, para que estes tomem as respectivas decisões e invistam racionalmente. Os investidores em empresas que desenvolvam actividades de I&D podem recorrer à análise da informação financeira, mas também devem estar atentos ao que aquelas actividades representam para a empresa e aos rendimentos que poderão vir a gerar.

Os activos intangíveis têm vindo a assumir uma importância gradual na actual economia, intensivamente baseada em tecnologia e conhecimento.

“A inovação é uma pré-condição essencial para o crescimento, manutenção do emprego e competitividade” (CE, 1995, p. 5)². A inovação revela-se, pois, um importante factor na competitividade, a vários níveis: inovação no processo (potencia a produtividade dos factores de produção, incrementando a produção e/ou a redução de custos); inovação a nível dos produtos ou serviços (no sentido de tornar possível a diferenciação, reduzindo a sensibilidade da concorrência preços); e inovação na organização do trabalho e no desempenho dos recursos humanos.

“Através da inovação tecnológica, as empresas procuram melhorar a produtividade, reduzir custos, usar materiais alternativos, encontrar novas aplicações para as tecnologias existentes e criar novos produtos e mercados” (CE, 2001, p. 17)³.

² Tradução nossa.

³ Tradução nossa.

Assim, justifica-se a necessidade de busca contínua das empresas por níveis mais elevados de conhecimento e por melhorias tecnológicas que permitam a diferenciação dos seus produtos e/ou serviços⁴ e a obtenção de vantagens competitivas no mercado onde actuam.

“A inovação é a ferramenta chave para dar resposta à maior parte dos problemas empresariais: conseguir diferenciação do produto, satisfazer as procuras dos clientes, superar as tecnologias obsoletas, manter e melhorar o posicionamento de mercado, fazer frente à concorrência, etc.” (Fundación COTEC, 2004, p. 23)⁵.

Naturalmente, a realização de actividades de I&DI carece de uma visão estratégica para o domínio empresarial e de um financiamento compatível. Nem sempre as empresas conseguem financiar as suas despesas de I&DI com capitais que possuem, pelo que recorrem a outras formas de financiamento. A falta de recursos financeiros e humanos próprios pode induzir ao desenvolvimento de laços entre a esfera privada e a esfera pública, concretizada nomeadamente nas instituições do ensino superior.

“A inovação e o conhecimento são hoje reconhecidos como pilares fundamentais no desenvolvimento económico e social das sociedades contemporâneas, razão pela qual o enfoque nestes domínios é crucial para o seu progresso” (Resolução do Conselho de Ministros (RCM) n.º 87/2005, de 29 de Abril). “O Conselho Europeu da Primavera de 2005 classificou o conhecimento e a inovação como os motores do crescimento sustentável e declarou ser essencial construir uma sociedade da informação totalmente inclusiva, baseada na utilização generalizada das tecnologias da informação e das comunicações (...) nos serviços públicos, nas PME [pequenas e médias empresas] e a nível doméstico” (CE, 2005b, p. 3).

A inovação tomou lugar cimeiro nas preocupações empresariais e nas considerações para a definição de estratégias por parte dos organismos públicos e associações empresariais. A evidência do seu carácter fulcral para o fomento da competitividade levou ao abandono da orientação da produção baseada nos baixos custos para a produção baseada na diferenciação e na qualidade – competitividade baseada na inovação.

⁴ Pode referir-se o caso das empresas que pretendem a sua distinção no mercado, por exemplo, promovendo actividades de I&D no sentido de desenvolver processos de fabrico menos poluentes e/ou torná-los capazes de utilizar energias renováveis.

⁵ Tradução nossa.

Este trabalho está estruturado em seis capítulos.

O presente capítulo consiste na introdução.

No segundo capítulo, são definidos alguns conceitos importantes para o estudo: inovação, invenção, micro, pequenas e médias empresas, activo, activo intangível, despesas de investigação e despesas de desenvolvimento. Aborda-se ainda a contabilização das despesas de I&D, evidenciando os procedimentos contabilísticos vigentes no território nacional que se prendem com o disposto no Plano Oficial de Contabilidade (POC), na directriz contabilística (DC) n.º 7 e na norma internacional de contabilidade (NIC) 38 «Activos intangíveis».

O terceiro capítulo contextualiza a situação de Portugal na União Europeia (UE) em matéria de inovação, destacando a importância da Estratégia de Lisboa como âncora para a definição de medidas de estímulo às actividades de I&DI. É ainda objecto de estudo neste capítulo o financiamento da inovação em Portugal. São descritas três formas de intervenção do Estado no processo de inovação: através do apoio às infra-estruturas, apoios financeiros e aplicação de incentivos fiscais. São analisados os sistemas de incentivos do Programa de Incentivos à Modernização da Economia (PRIME), do Programa Operacional Ciência e Inovação (POCI) e do Programa Operacional Sociedade do Conhecimento (POS_Conhecimento), no âmbito dos quais as empresas que promovam actividades de I&DI possam beneficiar de apoios, bem como o apoio no âmbito do Programa INOV-JOVEM. A nível dos incentivos fiscais, são abordados o Sistema de Incentivos Fiscais em I&D Empresarial (SIFIDE), a Reserva Fiscal para Investimento (RFI), o Estatuto do Mecenato Científico (EMC) e os Benefícios Fiscais Contratuais.

No capítulo seguinte, estuda-se o financiamento da empresa através do autofinanciamento e de diversas formas de financiamento externo: aumento de capital social, capital de risco, empréstimo por obrigações e empréstimo bancário.

No quinto capítulo, apresentam-se alguns aspectos a considerar em termos do impacto na estrutura financeira da empresa quando esta opta por cada uma daquelas formas de financiamento.

As conclusões são apresentadas no sexto capítulo.

2. CONTABILIZAÇÃO DAS DESPESAS DE INVESTIGAÇÃO E DE DESENVOLVIMENTO

2.1 Considerações

O tratamento contabilístico das despesas de I&D está definido, a nível nacional, no POC e na DC n.º 7. Há ainda a considerar a NIC 38 do *International Accounting Standard Board*⁶ (IASB) que se aplica “entre outras coisas, a dispêndios com publicidade, formação, arranque e actividades de pesquisa e desenvolvimento” (IASB, 2004b, §5). Esta NIC tem aplicação em Portugal por força do disposto no Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho de 2002, e do Regulamento (CE) n.º 1725/2003 da Comissão, de 21 de Setembro de 2003.

O Regulamento (CE) n.º 1606/2002 estabelece a obrigatoriedade das sociedades cotadas adoptarem as normas do IASB na consolidação de contas, de forma a reforçar a comparabilidade das DF consolidadas das empresas cujos títulos são negociados publicamente. Este Regulamento também apresenta a possibilidade dos Estados-Membros (EM) exigirem ou permitirem que as empresas individuais e as sociedades não cotadas adoptem as normas do IASB na sua contabilidade.

O Regulamento (CE) n.º 1725/2003 que adopta certas normas internacionais de contabilidade (nos termos do Regulamento (CE) n.º 1606/2002), estabelece que “em relação a cada exercício financeiro com início em ou depois de 1 de Janeiro de 2005, as sociedades regidas pela legislação de um Estado-Membro cujos títulos são negociados

⁶ Inicialmente, no âmbito das NIC, a contabilização das despesas de I&D estava a cargo da NIC 9 «*Accounting for research and development activities*» que foi aprovada em 1978 (entrou em vigor em Janeiro de 1980) e revista em 1993 «*Research and development costs*». Esta NIC foi revogada pela NIC 38 «*Intangible assets*», de 1998 (e tornou-se eficaz para demonstrações financeiras que compreendessem períodos que começassem em ou após 1 de Julho de 1999). “O IASB emitiu, em Março de 2004, a IAS 38 – «*Intangible Assets*» (Activos Intangíveis), a qual revogou a anterior IAS 38 emitida em 1998” (Rodrigues, 2005, p. 110). Nos termos do §130 da NIC 38, “uma entidade deve aplicar esta Norma: (a) à contabilização de activos intangíveis adquiridos em concentrações de actividades empresariais para as quais a data de acordo seja em ou após 31 de Março de 2004; e (b) à contabilização de todos os outros activos intangíveis prospectivamente a partir do início do primeiro período anual com início em ou após 31 de Março de 2004”.

publicamente devem, em determinadas condições, elaborar as suas contas consolidadas em conformidade com as normas internacionais de contabilidade”⁷.

O DL n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro, transpõe para a ordem jurídica interna a Directiva da Modernização Contabilística⁸. Esta Directiva prevê a obrigatoriedade da aplicação das NIC às contas consolidadas das entidades cujos valores mobiliários estejam admitidos à negociação num mercado regulamentado da UE a partir do exercício que se inicie em 2005⁹. Assim, e nos termos do n.º 2 do artigo 11º do DL n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro, estas entidades “ficam dispensadas da elaboração de contas consolidadas nos termos constantes do Plano Oficial de Contabilidade e demais regulamentação nacional aplicável”.

No entanto, nos termos do disposto do artigo 14º deste DL “para efeitos fiscais, nomeadamente de apuramento do lucro tributável, as entidades que, nos termos do presente diploma, elaborem as contas individuais em conformidade com as Normas Internacionais de Contabilidade são obrigadas a manter a contabilidade organizada de acordo com a normalização contabilística nacional e demais disposições legais em vigor para o respectivo sector de actividade”, obrigação que origina, na opinião de João Rodrigues, “uma incompreensível duplicação, que, certamente, não contribuirá para o desenvolvimento da contabilidade em Portugal” (2005, p. 24).

⁷ Preâmbulo do Regulamento (CE) n.º 1725/2003 da Comissão, de 21 de Setembro de 2003. “Dado que as empresas cujos títulos são negociados publicamente são obrigadas a apresentar contas trimestrais, o primeiro período de apresentação de contas numa base IAS/IFRS [*international financial reporting standards*] foi o trimestre findo em 31 de Março de 2005” (Rodrigues, 2005, p. 24).

⁸ Directiva 2003/51/CE, de 18 de Junho, do Parlamento Europeu e do Conselho. Esta directiva “altera as Directivas n.ºs 78/660/CEE, 83/349/CEE, 86/635/CEE e 91/674/CEE, do Conselho, relativas às contas anuais e às contas consolidadas de certas formas de sociedades, bancos e outras instituições financeiras e empresas de seguros, e visa assegurar a coerência entre a legislação contabilística comunitária e as (...) NIC, em vigor desde 1 de Maio de 2002. (...) Com a transposição da Directiva n.º 2003/51/CE são alterados os Decretos-Lei n.ºs 238/91, de 2 de Julho, 36/92, de 28 de Março, e 147/94, de 25 de Maio, relativos à obrigatoriedade de consolidação de contas para, respectivamente, as entidades que adoptem o POC, as instituições sujeitas à supervisão do Banco de Portugal e as sociedades sujeitas à supervisão do Instituto de Seguros de Portugal” (Preâmbulo do DL n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro).

⁹ N.º 1 do artigo 11º do DL n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro. “A faculdade de elaborar contas nos termos das «IAS/IFRS adoptadas na Comunidade» apenas foi prevista para as entidades obrigadas a aplicar o POC e que não estejam abrangidas pelo artigo 11º” (CNC, 2005c, p. 2).

O diploma supracitado¹⁰ permite a adopção das normas do IASB na elaboração das DF consolidadas pelas entidades não cotadas sujeitas a certificação legal das contas e nas DF individuais das empresas sujeitas a certificação legal das contas que sejam filiais das empresas cotadas que, portanto, passaram a ser obrigadas a apresentar as suas DF consolidadas de acordo com as normas do IASB.

Na nota explicativa do POC relativa à conta 432 «Despesas de investigação e de desenvolvimento» é referido que “engloba as despesas associadas com a investigação original e planeada, com o objectivo de obter novos conhecimentos científicos ou técnicos, bem como as que resultem da aplicação tecnológica das descobertas, anteriores à fase de produção”. Assim, nesta conta, registam-se “as despesas relacionadas com a investigação e o desenvolvimento da actividade da empresa, tais como: investigação para o fabrico de novos produtos, estudos para a comercialização de produtos já existentes ou de novos produtos, estudos de racionalização da produção e da comercialização, campanhas de lançamento de novos produtos, que pela sua importância e o seu custo não devem considerar-se somente um custo do exercício em que se realizam, etc.” (Bento e Machado, 2003, p. 205).

¹⁰ O DL n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro, também introduziu alterações ao POC, pelo que a Comissão Executiva da Comissão de Normalização Contabilística (CNC) deliberou emitir a Interpretação Técnica n.º 3 de forma a expressar o seu entendimento nesta matéria. Esta entidade considera que: “i) a informação comparativa deve ser reexpressa a fim de reflectir o novo âmbito atribuído às contas que sofreram modificações; ii) qualquer outra informação respeitante a períodos anteriores contida nas demonstrações financeiras deverá também ser reexpressa; iii) sem prejuízo de outras referências que a empresa considere pertinentes, na Nota 2 do «Anexo ao Balanço e à Demonstração dos Resultados», deve ser inserido um texto do seguinte tipo: «As quantias relativas ao exercício de 2004 (comparativo) incluídas nas presentes Demonstrações Financeiras, estão apresentadas em conformidade com o modelo resultante das alterações introduzidas ao POC pelo Decreto-Lei n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro»; iv) sempre que as diferenças resultantes da reexpressão sejam materialmente relevantes, as mesmas devem ser objecto de explicação pormenorizada na referida Nota 2 do «Anexo ao Balanço e à Demonstração dos Resultados»” (CNC, 2005d). Nota 2 do ABDR «Indicação e comentário das contas do balanço e da demonstração dos resultados cujos conteúdos não sejam comparáveis com os do exercício anterior».

Em Portugal, relativamente ao tratamento contabilístico das despesas de I&D, a questão fundamental prende-se com as alternativas de serem consideradas como gastos no exercício em que incorrem ou serem capitalizadas para, posteriormente, serem objecto de amortização. Desta forma, pode dizer-se que o ponto fulcral está em considerar as referidas despesas como gasto do exercício ou como imobilizado. A adopção de um ou outro método de contabilização não é indiferente para o apuramento dos resultados da empresa, afectando também o seu valor patrimonial.

Por outro lado, existe a questão de saber que critérios utilizar para a definição e delimitação das despesas de I&D. De facto, a tarefa de determinar os gastos imputáveis às actividades de I&D e estabelecer uma fronteira entre as despesas afectas à fase de investigação e à fase de desenvolvimento revela-se delicada, embora se possa admitir uma clara distinção no plano teórico. Esta situação conduz a que a afectação das despesas nestas duas fases acabe por ter sempre um carácter subjectivo¹¹. No entanto, atendendo a que a contabilidade deve dar uma imagem fiel da situação económica da empresa, o tratamento contabilístico a considerar relativamente às despesas de I&D deverá realizar-se nesse sentido.

¹¹ O grau de subjectividade dependerá, naturalmente, de vários factores, nomeadamente, do tipo e estrutura da empresa e do tipo de actividades de I&D desenvolvidas.

2.2 Conceitos

2.2.1 Inovação e invenção

“A noção de inovação foi posta em evidência pela primeira vez pelo economista Schumpeter nas suas obras *Teoria da Evolução Económica* (1912) e *Capitalismo, Socialismo e Democracia* (1942)” (Bernard e Colli, 1997, p. 352).

Para Vítor Simões, “é hoje unanimemente reconhecido na literatura que o processo de inovação não é linear, ao longo de uma recta que conduziria da investigação fundamental à comercialização. A inovação é, pelo contrário, um processo interactivo, com profundas imbricações sociais, envolvendo instituições empresariais e não empresariais” (2003, p. 55). Trata-se de um processo complexo que não se restringe apenas ao âmbito económico, pois também é afectado por aspectos sociais, culturais e organizacionais.

“A inovação é antes do mais uma aprendizagem, tanto na aquisição como na distribuição do conhecimento de maneira estratégica e também na aquisição e reforço de matrizes de comportamento que ajudem ao aparecimento desta aprendizagem na construção de competências” (Tidd, Bessant e Pavitt, 2003, p. 33).

A inovação envolve sempre uma percepção das necessidades dos consumidores e um desempenho no sentido de as satisfazer. Inovar implica a utilização de novas técnicas de produção, a criação de novos produtos e/ou serviços ou a melhoria destes e pode estar também patente nas atitudes, nos relacionamentos que se desenvolvem dentro da empresa e/ou com entidades externas.

A Comissão Europeia (CE) define a inovação como “a renovação e o alargamento da gama de produtos e serviços e dos mercados associados; a criação de novos métodos de produção, de aprovisionamento e de distribuição; a introdução de alterações na gestão, na organização do trabalho e nas condições de trabalho, bem como nas qualificações dos trabalhadores” (2003a, p. 6). A inovação “envolve a transformação de uma ideia num produto ou serviço comercializável, num processo de fabrico ou de distribuição novo ou melhorado, ou um novo método de serviço social” (CE, 1995, p. 4)¹².

¹² Tradução nossa. Com referência à definição expressa no *Frascati Manual*, de 1993, da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE).

Arminda Neves define inovação como “o processo pelo qual se garante a concretização de novos produtos, com valor económico ou social, a aplicação de novas formas de acção/intervenção e de novos processos produtivos e gestionários, considerando as fases de investigação/invenção, de difusão e de implementação e replicação dos mesmos” (2003, p. 225).

“A inovação pode ser caracterizada como um processo de geração, aquisição, transferência e utilização de conhecimentos (...). É um processo cumulativo de aprendizagem, que extravasa as fronteiras das actividades formais de I&D e no qual os aspectos organizativos e de gestão assumem um papel fundamental” (Simões, 1997, p. 38). De facto, segundo a OCDE, “o processo de inovação ultrapassa largamente a fase de Investigação e Desenvolvimento” (Associação Industrial Portuguesa, 1998, Vol. II – p. 202), pois “as inovações envolvem (...) uma série de actividades científicas, tecnológicas, organizacionais, financeiras e comerciais” (OCDE, 1994, p. 4)¹³.

A inovação é frequentemente “confundida com invenção – mas esta última não passa do primeiro estágio no longo processo de transformar uma boa ideia em algo que possa ser utilizado por todos” (Tidd, Bessant e Pavitt, 2003, p. 38).

O termo «invenção» é utilizado “na acepção de uma primeira troca de ideias à volta de um conceito; o conceito pode ser articulado com a pesquisa de mercado, despoletado por uma acção da concorrência ou resultante do trabalho de I&D interno ou externo. O ponto chave é que é a partir daqui que a inovação passa de um conjunto de ideias, conscientes ou inconscientes, para uma realidade física” (Tidd, Bessant e Pavitt, 2003, p. 56).

As invenções também podem ser definidas como “contribuições identificáveis para as mudanças tecnológicas, mas que nem sempre são objecto de aplicação. (...) Elas tornam-se economicamente significativas apenas quando incorporadas em inovações” (Associação Industrial Portuguesa, 1998, Vol. II – p. 202).

Assim, tem-se na invenção a ideia e, posteriormente, caso essa ideia possa ser aplicada, ou seja, tenha utilidade, está-se perante a inovação.

¹³ Tradução nossa.

No entender de Fernando Rodrigues, “as invenções sobrevivem isoladamente dos utilizadores, mas as inovações de sucesso carecem deles. (...) Mesmo no que se refere ao financiamento, as invenções também são distintas das inovações. Assim, as invenções necessitam obrigatoriamente de ser financiadas enquanto que as inovações podem, se bem sucedidas, após um tempo de investimento em activos, intangíveis e corpóreos, gerar os fundos necessários” (1999, p. 7).

A existência e sucesso de inovação prende-se, naturalmente, com as actividades de I&D desenvolvidas pelas empresas, ainda que não necessariamente numa relação proporcional. A realização de actividades deste tipo numa organização implica, obviamente, que esta incorra em despesas com os recursos utilizados. Assim, as empresas mais pequenas, com menores possibilidades de financiamento dessas despesas, vêem as suas pretensões de inovação limitadas. “Por isso, quando abordamos a problemática do investimento em I&D nas empresas, surgem à cabeça da lista as grandes organizações, algumas delas as conhecidas empresas multinacionais” (Rodrigues, 1999, p. 31).

“Embora a investigação seja importante enquanto fonte de invenção, a inovação engloba mais do que a aplicação eficaz dos resultados da investigação. A evolução do conceito de inovação – do modelo linear, cujo ponto de partida é a I&D, ao modelo sistemático, em que a inovação surge de interacções complexas entre indivíduos, organizações e o seu respectivo quadro operacional – demonstra que as políticas de inovação devem alargar o seu âmbito para além da relação com a investigação” (CE, 2003a, pp. 5 – 6).

No entanto, convém referir que a falta de possibilidades de inovar dentro da própria empresa não impede que esta possa utilizar a inovação mais recente na sua área de actividade, nomeadamente através da respectiva aquisição e/ou de acordos de colaboração.

2.2.2 Micro, pequenas e médias empresas

Até 31 de Dezembro de 2004, aplicavam-se os conceitos estabelecidos na Recomendação da Comissão (96/280/CE), de 3 de Abril de 1996, para micro, pequenas e médias empresas. Esta Recomendação foi substituída pela Recomendação da Comissão (2003/361/CE), de 6 de Maio de 2003 que entrou em vigor no dia 1 de Janeiro de 2005, a utilizar nas políticas comunitárias aplicadas no interior da Comunidade e do Espaço Económico Europeu. Estes conceitos têm como destinatários os EM, o Banco Europeu de Investimento e o Fundo Europeu de Investimento.

Nos termos da consideração 3 da Recomendação da Comissão (2003/361/CE), uma empresa é “qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica, exerça uma actividade económica, incluindo, designadamente, as entidades que exerçam uma actividade artesanal e outras actividades a título individual ou familiar, as sociedades de pessoas ou as associações que exerçam regularmente uma actividade económica”. Na consideração 13 da mesma Recomendação é estabelecido que “uma empresa com 25% ou mais dos seus direitos de capital ou de voto controlados por uma colectividade pública ou por um organismo público não é uma PME”.

Atendendo ao disposto na Recomendação da Comissão (2003/361/CE), são consideradas PME as que empregam menos de 250 pessoas e que têm um volume de negócios anual que não excede 50 milhões de euros ou um balanço total anual que não ultrapassa 43 milhões de euros. Segundo o n.º 2 do artigo 2.º do anexo a esta Recomendação, “na categoria das PME, uma pequena empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros”. O número seguinte estabelece que “uma microempresa é definida como uma empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros”.

2.2.3 Activo e activo intangível

Para o IASB, “activo é um recurso: (a) controlado por uma entidade como resultado de acontecimentos passados; e (b) do qual se espera que fluam benefícios económicos futuros para a entidade” (2004b, §8).

Assim, as características essenciais para que um elemento satisfaça a definição de activo são as seguintes: representar possíveis benefícios económicos futuros (BEF)¹⁴, ser controlado pela empresa (este controlo está associado ao facto de a empresa poder usufruir dos benefícios futuros provenientes desse activo e de limitar o seu acesso a terceiros) e resultar de transacções ou acontecimentos passados, pelo que não poderão ser registados no balanço activos que se espera que resultem de operações futuras (Neto, 1997, pp. 57 – 58).

O §8 da NIC 38 estabelece que “um activo intangível é um activo não monetário identificável sem substância física”. Desta forma, os activos intangíveis são uma fonte de possíveis BEF, controlados pela empresa como resultado de acontecimentos passados e carecem de materialidade física.

“A característica mais importante dos activos incorpóreos¹⁵ tem a ver com o alto grau de incerteza, em relação à obtenção de benefícios económicos futuros que os mesmos podem proporcionar” (Costa e Alves, 2005, p. 702). Para avaliar a probabilidade de BEF, a empresa deverá socorrer-se de pressupostos razoáveis e suportáveis, os quais resultem das melhores estimativas da gerência, atendendo ao contexto económico referente ao período de vida económica do activo (IASB, 2004b, §22). Nesta lógica, é indispensável que os BEF gerados pelas despesas de I&D se prolonguem para além do período contabilístico corrente, pois, caso contrário, o tratamento normal será considerá-la como um gasto.

¹⁴ Ou seja, deverá ser susceptível de gerar BEF.

¹⁵ “De entre os itens que geralmente são classificados como activos incorpóreos destacam-se, em termos gerais, as patentes, as licenças, os direitos de autor e as marcas” (Costa e Alves, 2005, p. 701).

2.2.4 Despesas de investigação

Segundo o n.º 1.1 da DC n.º 7/92, de 6 de Maio «Contabilização das despesas de investigação e de desenvolvimento» “consideram-se despesas de investigação as relativas a um processo de pesquisa¹⁶ original e planeada com o objectivo de obter novos conhecimentos científicos ou técnicos”. Por seu turno, o Decreto Regulamentar (DR) n.º 2/90, de 12 de Janeiro, na alínea a) do n.º 2 do artigo 18º considera “despesas de investigação as realizadas pela empresa com vista à aquisição de novos conhecimentos científicos ou técnicos”. O Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (IRC) apresenta a mesma definição na alínea a) do n.º 2 do artigo 31º.

A NIC 38, no §8, define pesquisa como “a investigação original e planeada levada a efeito com a perspectiva de obter novos conhecimentos científicos ou técnicos”.

Assim, as despesas de investigação são despesas incorridas pela empresa no decurso de um processo de pesquisa original e planeada visando a obtenção de novos conhecimentos científicos ou técnicos.

¹⁶ Usa-se indiferentemente os termos pesquisa e investigação.

2.2.5 Despesas de desenvolvimento

Nos termos do n.º 1.2 da DC n.º 7/92, de 6 de Maio, “consideram-se despesas de desenvolvimento as que resultem da aplicação tecnológica das descobertas anteriores à fase de produção”. O DR n.º 2/90, de 12 de Janeiro, na alínea b) do n.º 2 do artigo 18º, considera “despesas de desenvolvimento as realizadas pela empresa através da exploração de resultados de trabalhos de investigação ou de outros conhecimentos científicos ou técnicos com vista à descoberta ou melhoria substancial de matérias-primas, produtos, serviços ou processos de fabrico”. O Código do IRC apresenta a mesma definição na alínea b) do n.º 2 do artigo n.º 31º.

A NIC 38, no §8, define desenvolvimento como “a aplicação das descobertas derivadas da pesquisa ou de outros conhecimentos a um plano ou concepção para a produção de materiais, mecanismos, aparelhos, processos, sistemas ou serviços, novos ou substancialmente melhorados, antes do início da produção comercial ou uso”.

As despesas de desenvolvimento decorrem da exploração dos resultados obtidos na fase de investigação de forma a conceber novos produtos, serviços ou processos ou promover melhorias nestes, antes da fase de produção para comercialização ou uso.

2.3 Princípios contabilísticos

No tratamento contabilístico das despesas de I&D é fundamental que se tenham presentes os princípios contabilísticos geralmente aceites em Portugal¹⁷, descritos no POC, dos quais se destacam: o princípio da continuidade, da consistência, da especialização (ou do acréscimo) e da prudência.

O princípio da continuidade incorpora a ideia de que a empresa opera continuamente, isto é, com duração ilimitada. As despesas de I&D, ao serem concebidas como um meio de assegurar a actividade da empresa, ou seja, consideradas gastos para manter a empresa em funcionamento, devem ser contabilizadas como gastos no período em que ocorrem. Todavia, considerando a empresa de um ponto de vista dinâmico, a aplicação deste princípio poderá ser compreendida como uma necessidade de capitalizar aquelas despesas, pois só desta forma o esforço de ‘hoje’ permite a obtenção de proveitos ‘amanhã’ e, portanto, a obtenção de BEF (Neto, 1997, p. 176).

O princípio da consistência prende-se com a não alteração das políticas contabilísticas por parte da empresa de um exercício para o outro, a não ser em casos devidamente justificados. O cumprimento deste princípio permite, designadamente, a comparabilidade de diversos elementos contabilísticos em termos temporais, que é uma das características mais importantes da informação financeira.

Segundo o princípio da especialização (ou do acréscimo), os proveitos e os gastos devem ser reconhecidos quando obtidos ou incorridos, independentemente do momento do seu recebimento ou pagamento, pelo que se devem incluir nas DF dos exercícios a que respeitam.

O princípio da prudência incute uma precaução nas estimativas a ter lugar quando se contabilizam as despesas de I&D, no caso concreto. Assim, não se deve permitir a deliberada quantificação de activos e proveitos por defeito ou de passivos e custos por excesso (Bento e Machado, 2003, p. 16). Atendendo a este princípio, em contexto de incerteza relativa ao fluxo de BEF para a empresa, as despesas associadas às actividades de I&D devem ser contabilizadas como gastos do período.

¹⁷ De acordo com o n.º 3 do Despacho n.º 20289/2005, de 23 de Setembro, “em matéria de princípios contabilísticos geralmente aceites, passaram a coexistir em Portugal dois referenciais: a) o das normas internacionais de contabilidade, tal como definidas nos artigos 2º e 3º do Regulamento n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho; e b) o do normativo contabilístico nacional, aprovado no uso das competências dos órgãos normalizadores em Portugal”.

2.4 Reconhecimento e mensuração inicial de um activo intangível

Os activos intangíveis têm de obedecer aos requisitos de activos para se poderem considerar como tal, pressupondo a inexistência física para a contabilização como activo intangível.

Podem surgir dificuldades relativamente à definição de um valor para estes activos pois, à excepção da concentração de actividades empresariais, as transacções que implicam a transferência de intangíveis são raras, não existindo um mercado activo¹⁸ (Leitão, 2003, p. 31). Por outro lado, também se verifica uma forte incerteza associada à geração de BEF, requisito fundamental para o reconhecimento dos elementos como activos.

Nos termos da NIC 38, para reconhecer um item como activo intangível, a entidade tem de demonstrar que esse item satisfaz a definição de um activo intangível e os critérios de reconhecimento. O normativo contabilístico nacional é omissivo relativamente aos critérios de reconhecimento de um activo intangível (Morais e Lourenço, 2005, p. 382).

Para que um item satisfaça a definição de activo intangível tem de respeitar três condições: identificabilidade, controlo sobre o recurso e existência de BEF. Se alguma destas condições não for verificada, o dispêndio para adquiri-lo ou gerá-lo internamente tem de ser contabilizado como gasto no período em que ocorre.

“A definição de um activo intangível exige que um activo intangível seja identificável para o distinguir do goodwill” (IASB, 2004b, §11). O activo satisfaz o critério de identificabilidade quando for separável ou resultar de direitos contratuais ou de outros direitos legais. A entidade tem controlo sobre o activo intangível se puder obter BEF que fluam desse activo e restringir o acesso de terceiros a esses benefícios. “A IAS¹⁹ 38 refere ainda que, normalmente, esse poder é dado por direitos legais. Na ausência destes, será mais difícil demonstrar-se a existência de controlo” (Rodrigues, 2005, p. 112). Nos termos da NIC 38, os BEF “que fluem de um activo intangível podem incluir réditos da venda de produtos ou serviços, poupanças de custos, ou outros benefícios resultantes do uso do activo pela entidade” (IASB, 2004b, §17).

¹⁸ “Um mercado activo é um mercado no qual se verifiquem todas as condições seguintes: (a) os itens negociados no mercado são homogêneos; (b) compradores e vendedores dispostos a negociar podem ser encontrados a qualquer momento; e (c) os preços estão disponíveis ao público” (IASB, 2004b, §8).

¹⁹ *International accounting standard*.

O §21 da NIC 38 estabelece como imperativo para o reconhecimento de um activo intangível que seja provável que os BEF que lhe estão associados fluam para a empresa e que o custo desse activo seja fiavelmente mensurado. “Um activo intangível deve ser mensurado inicialmente pelo seu custo” (IASB, 2004b, §24).

A empresa pode obter um activo intangível de várias formas: através da aquisição separada, aquisição como parte de uma concentração de actividades empresariais, aquisição por meio de um subsídio do governo, mediante a troca de activos ou gerando-o internamente.

No caso de o activo intangível ser adquirido separadamente, devem contribuir para o valor pelo qual é escriturado “(a) o seu preço de compra, incluindo os direitos de importação e os impostos sobre as compras não reembolsáveis, após dedução dos descontos comerciais e abatimentos; e (b) qualquer custo directamente atribuível de preparação do activo para o seu uso pretendido” (IASB, 2004b, §27). O reconhecimento de custos na quantia escriturada de um activo intangível termina quando este está capaz de funcionar na forma pretendida pela empresa.

“De acordo com a IFRS 3 *Concentrações de Actividades Empresariais*, se um activo intangível for adquirido numa concentração de actividades empresariais, o custo desse activo intangível é o seu justo valor²⁰ à data de aquisição” (IASB, 2004b, §33).

Quanto ao activo intangível que seja obtido por meio de um subsídio do governo, remete-se a explicação do seu tratamento contabilístico para a NIC 20 «Contabilização dos subsídios do governo e divulgação de apoios do governo». Segundo esta norma, a empresa pode optar entre reconhecer inicialmente pelo justo valor tanto o activo intangível como o subsídio. O tratamento contabilístico alternativo consiste em reconhecer inicialmente o activo por uma quantia nominal acrescida de qualquer custo que seja directamente atribuível para preparar o activo para o uso a que se destina (IASB, 2004b, §44). A DC n.º 2/91²¹ só permite a valorização dos activos intangíveis, obtidos a título gratuito, pelo justo valor.

²⁰ O conceito de justo valor de um activo é definido no §8 da NIC 38 como sendo “a quantia pela qual esse activo podia ser trocado entre partes conhecedoras e dispostas a isso numa transacção em que não existe relacionamento entre elas”. No §3.2.3 da DC n.º 1/91, de 8 de Agosto «Tratamento contabilístico de concentrações de actividades empresariais» o conceito de justo valor é definido de forma idêntica, como sendo “a quantia pela qual um bem (ou serviço) poderia ser trocado, entre um comprador conhecedor e interessado e um vendedor nas mesmas condições, numa transacção ao seu alcance”.

²¹ «Contabilização, pelo donatário, de activos transmitidos a título gratuito».

Se um ou mais activos intangíveis forem adquiridos em troca de um ou mais activos não monetários, em regra, o custo do activo intangível é mensurado pelo justo valor. Caso tal não seja possível, em virtude das seguintes situações “(a) a transacção da troca careça de substância comercial ou (b) nem o justo valor do activo recebido nem o justo valor do activo cedido sejam fiavelmente mensuráveis” (IASB, 2004b, §45), o custo do activo adquirido é mensurado pela quantia escriturada do activo cedido.

“O goodwill gerado internamente não deve ser reconhecido como um activo” (IASB, 2004b, §48). “O goodwill gerado internamente não é reconhecido como activo porque não é um recurso identificável (i. e. não é separável nem resulta de direitos contratuais ou de outros direitos legais) controlado pela entidade que possa ser fiavelmente mensurado pelo custo” (IASB, 2004b, §49).

Para avaliar se um activo intangível gerado internamente satisfaz os critérios de reconhecimento, distinguem-se duas fases na geração do activo: fase de investigação e fase de desenvolvimento. A DC n.º 7 e a NIC 38 fazem distinção entre as despesas de investigação e as despesas de desenvolvimento, enquanto que o POC não a faz. Por outro lado, a NIC 38 descreve os itens a serem considerados em despesas de investigação e em despesas de desenvolvimento e o POC e a DC n.º 7 são omissos relativamente à exemplificação desses itens, referindo-os de uma forma genérica.

Ao invés da normalização contabilística portuguesa que permite, em certas condições, a capitalização das despesas de investigação, a NIC 38, no §54, estabelece que “nenhum activo intangível proveniente de pesquisa (ou da fase de pesquisa de um projecto interno) deve ser reconhecido. O dispêndio de pesquisa (ou da fase de pesquisa de um projecto interno) deve ser reconhecido como um gasto quando for incorrido”. Se não for possível à empresa distinguir a fase de pesquisa da fase de desenvolvimento num projecto interno para criar um activo intangível, a contabilização dos custos efectua-se como se tivessem ocorrido na fase de pesquisa (IASB, 2004b, §53), ou seja, não se reconhece um activo intangível.

No §56 da NIC 38, são indicados os seguintes exemplos de actividades de investigação: “(a) actividades visando a obtenção de novos conhecimentos; (b) a procura de, avaliação e selecção final de, aplicações das descobertas de pesquisa ou de outros conhecimentos; (c) a procura de alternativas para materiais, aparelhos, produtos, processos, sistemas ou serviços; e (d) a formulação, concepção, avaliação e selecção final de possíveis

alternativas de materiais, aparelhos, produtos, processos, sistemas ou serviços novos ou melhorados”.

Relativamente às despesas de desenvolvimento, a NIC 38 prevê, em termos contabilísticos, a possibilidade de serem reconhecidas como um activo intangível, desde que se verifiquem todas as condições descritas no §57 da referida norma e que são: “a) a viabilidade técnica de concluir o activo intangível a fim de que esteja disponível para uso ou venda; b) a sua intenção de concluir o activo intangível e usá-lo ou vendê-lo; c) a sua capacidade de usar ou vender o activo intangível; d) a forma como o activo intangível gerará prováveis benefícios económicos futuros²² (...); e) a disponibilidade de adequados recursos técnicos, financeiros e outros para concluir o desenvolvimento e usar ou vender o activo intangível; e f) a sua capacidade para mensurar fiavelmente o dispêndio atribuível ao activo intangível durante a sua fase de desenvolvimento”.

Em relação às actividades de desenvolvimento, são apresentados alguns exemplos no §59 da NIC 38: “(a) a concepção, construção e teste de protótipos e modelos de pré-produção ou de pré-uso; (b) a concepção de ferramentas, utensílios, moldes e suportes envolvendo nova tecnologia; (c) a concepção, construção e operação de uma fábrica piloto que não seja de uma escala económica exequível para produção comercial; e d) a concepção, construção e teste de uma alternativa escolhida para materiais, aparelhos, produtos, processos, sistemas ou serviços novos ou melhorados”.

Quando o activo intangível reconhecido é gerado internamente, o custo a considerar deve incluir “todos os custos directamente atribuíveis necessários para criar, produzir e preparar o activo para ser capaz de funcionar da forma pretendida pela gerência” (IASB, 2004b, §66). Podem ser considerados custos do activo intangível gerado internamente os relacionados com empréstimos obtidos, sendo estabelecidos os critérios para o reconhecimento dos juros relacionados com aqueles na NIC 23 «Custos de empréstimos obtidos».

²² Segundo o §60 da NIC 38, “para demonstrar como um activo intangível gerará benefícios económicos futuros prováveis, uma entidade avalia os futuros benefícios económicos a serem recebidos do activo usando os princípios da IAS 36 *Imparidade de Activos*”. “O IASB emitiu em Março de 2004 a IAS 36 – «Impairment of assets» (Imparidade de activos), a qual veio substituir a anterior IAS 36 emitida em 1998” (Rodrigues, 2005, p. 267).

Segundo António Neto, a nível da normalização contabilística portuguesa, “a DC n.º 7 não se refere nem aos custos financeiros nem a outros componentes do custo das actividades de I&D” (1997, p. 94). O autor refere que “pareceria lógico que os custos da actividade de I&D englobassem os custos financeiros, imputados por qualquer dos métodos seguintes: imputação dos custos financeiros associados a financiamentos específicos para a função I&D; repartição dos custos financeiros no período também pela função I&D; aplicação de uma taxa média de custos dos capitais alheios, aos capitais investidos nas actividades de I&D” (Neto, 1997, pp. 94 – 95).

No âmbito do POC, um activo imobilizado incorpóreo deve ser valorizado ao custo de aquisição ou ao custo de produção²³ e “sem prejuízo do princípio geral de atribuição dos juros suportados aos resultados do exercício, quando os financiamentos se destinarem a imobilizações, os respectivos custos poderão ser imputados à compra e produção das mesmas, durante o período em que elas estiverem em curso, desde que isso se considere mais adequado e se mostre consistente”²⁴ (Bento e Machado, 2003, p. 19).

Considerando o tratamento de referência da NIC 23 “os custos de empréstimos obtidos devem ser reconhecidos como um gasto do período em que sejam incorridos” (IASB, 1993, §7). Porém, esta norma prevê um tratamento alternativo que consiste em capitalizar como custo do activo “os custos de empréstimos obtidos que sejam directamente atribuíveis à aquisição, construção ou produção” (IASB, 1993, §11) do activo intangível²⁵.

“A IAS 23 permite a capitalização dos custos de empréstimos obtidos como parte do custo dos activos qualificáveis, incluindo as existências, para além das imobilizações” (Rodrigues, 2005, p. 403). O POC só permite esta capitalização para as imobilizações, especificando, relativamente às existências, no seu ponto 5.3.3 dos critérios de valorimetria que “os custos de distribuição, de administração geral e os financeiros não são incorporáveis no custo de produção” (Bento e Machado, 2003, p. 17).

²³ O custo de produção é definido no ponto 5.3.3 dos critérios de valorimetria (POC) como “a soma dos custos das matérias-primas e outros materiais directos consumidos, da mão-de-obra directa, dos custos industriais variáveis e dos custos industriais fixos necessariamente suportados para o produzir” (Bento e Machado, 2003, p. 17).

²⁴ Ponto 5.4.5 dos critérios de valorimetria (POC).

²⁵ Note-se que a NIC 23 expressa o dever de suspensão da capitalização dos custos dos empréstimos obtidos quando se verificarem períodos extensos em que o desenvolvimento activo é interrompido; o POC é omissivo relativamente a este assunto.

“Em Portugal, os custos de empréstimos obtidos são aceites integralmente para fins fiscais” (Rodrigues, 2005, p. 400). João Rodrigues descreve os efeitos de considerar os custos de empréstimos obtidos como gastos do período ou de incluí-los no custo do activo. Assim, a “opção em levar a gastos do período reduz a carga fiscal (nas entidades com lucros); reduz o resultado líquido do período (se positivo) e aumenta-o, se negativo; os resultados futuros serão maiores, uma vez que não serão afectados pela depreciação dos juros capitalizados” (Rodrigues, 2005, p. 400). Por outro lado, a “opção de incluir no custo do activo aumenta a carga fiscal (nas entidades com lucro); aumenta o resultado líquido do período (se positivo) e diminui-o, se negativo; os resultados futuros serão afectados por maiores depreciações” (Rodrigues, 2005, pp. 400–401). Assim, verifica-se que a imputação dos custos de empréstimos obtidos a resultados do período e a possibilidade de os capitalizar como custo do activo têm diferentes consequências nos resultados da empresa.

Nesta matéria, em termos de informação financeira, a empresa deve divulgar, segundo o §29 da NIC 23 “(a) a política contabilística adoptada nos custos dos empréstimos obtidos; (b) a quantia de custos de empréstimos obtidos capitalizada durante o período; e (c) a taxa de capitalização usada para determinar a quantia do custo dos empréstimos obtidos que se qualificam para capitalização”.

Como já foi referido anteriormente, a normalização contabilística portuguesa permite diferentes formas de contabilização das despesas de I&D. No n.º 2 da DC n.º 7, é estabelecido que “como princípio geral as despesas de investigação e de desenvolvimento devem ser consideradas como custos nos exercícios em que forem incorridas”. No entanto, o mesmo diploma permite a capitalização destas despesas.

Nos termos do n.º 3 da DC n.º 7, “as despesas de investigação só serão capitalizáveis nos casos excepcionais em que se possa assegurar, de forma inequívoca, que produzirão benefícios económicos futuros”. O número seguinte determina que “as despesas de desenvolvimento podem ser reconhecidas como um activo quando o produto ou processo estejam claramente definidos e os custos atribuíveis ao produto ou ao processo possam ser identificados, separados e facilmente quantificados, e, além disso, se verifiquem cumulativamente” quatro condições, descritas no n.º 4 da DC n.º 7. Estas condições são: “a) esteja razoavelmente assegurada a viabilidade técnica do produto ou do processo; b) a empresa pretenda produzir e comercializar ou usar o produto ou o processo; c) a existência de um mercado para o produto ou o processo, ou, se ele se destinar a ser

usado internamente em vez de ser vendido, esteja razoavelmente assegurada a sua utilidade para a empresa; e d) existam recursos adequados ou a disponibilidade destes esteja razoavelmente assegurada, para completar o projecto e comercializar ou usar o produto ou processo”. Desta forma, conclui-se que a DC n.º 7 permite o reconhecimento de um activo intangível decorrente das despesas de investigação e de desenvolvimento.

No n.º 1 do artigo 18º do DR n.º 2/90, é referido que “os contribuintes poderão optar por considerar as despesas de investigação e desenvolvimento como custo no exercício em que sejam suportadas”. Esta prática também é expressa no artigo 31º do Código do IRC: “as despesas de investigação e desenvolvimento podem ser consideradas como custo no exercício em que sejam suportadas”.

A NIC 38 apresenta uma orientação para a capitalização selectiva no que diz respeito ao tratamento contabilístico das despesas de I&D, uma vez que não permite a capitalização das despesas de investigação e permite, desde que se cumpram determinadas condições, o reconhecimento de um activo intangível das despesas de desenvolvimento.

Atendendo ao disposto no POC relativamente às despesas de I&D, afigura-se que a capitalização destas despesas constituiria regra na contabilidade portuguesa – capitalização total. Contudo, a DC n.º 7 veio clarificar o princípio geral para a contabilização deste tipo de despesas, que consiste em considerá-las gastos no exercício em que ocorrem. Assim, também a DC n.º 7 desenha um modelo de capitalização selectiva na contabilização das despesas de I&D.

Na opinião de António Neto, as despesas de I&D devem ser reconhecidas como gastos no exercício em que ocorrem, em virtude da incerteza inerente à geração de BEF pelas actividades de I&D e de existirem dificuldades na obtenção de critérios apropriados para a sua distribuição. Esta posição privilegia o princípio da prudência. O autor reserva a possibilidade de capitalização destas despesas apenas quando existe uma forte probabilidade de que produzirão BEF.

Para António Neto, “o problema relacionado com o reconhecimento das despesas de I&D como activo ou como resultado do período está na obtenção do desejado equilíbrio na aplicação” (1997, pp. 100 – 101) dos princípios contabilísticos geralmente aceites.

Paula Leitão realizou um estudo que abrangeu 31 empresas cotadas na Bolsa de Valores de Lisboa, com base no exercício de 2001. A autora refere que “apenas cerca de 30% das empresas constantes da amostra indicam que só reconhecem como activo as despesas de I&D, quando existia uma forte expectativa quanto aos benefícios futuros proporcionados por estas actividades. Quanto às restantes 21 empresas (perto de 70%), não dão quaisquer esclarecimentos quanto ao método adoptado para a sua contabilização, embora evidenciem, nos seus balanços, um activo associado às despesas de I&D” (Leitão, 2003, p. 163). Analisando o comportamento das empresas visadas em matéria de despesas de I&D, este estudo permitiu à autora concluir que a regra geral expressa na DC n.º 7 é considerada excepção.

2.5 Reconhecimento de um gasto

“O dispêndio com um item intangível deve ser reconhecido como um gasto quando for incorrido” (IASB, 2004b, §68). Este princípio tem duas excepções: se o dispêndio fizer parte do custo de um activo intangível que satisfaça os critérios de reconhecimento deve ser contabilizado como activo intangível; se o item for adquirido numa concentração de actividades empresariais e não possa ser reconhecido como um activo intangível o dispêndio deve fazer parte da quantia atribuída ao *goodwill* à data de aquisição (IASB, 2004b, §68).

O §71 da NIC 38 estabelece que os dispêndios relativos a um activo intangível que tenham sido reconhecidos inicialmente como um gasto não podem ser reconhecidos como parte do custo de um activo intangível numa data posterior.

No âmbito da normalização contabilística portuguesa, em regra, as despesas de I&D devem ser reconhecidas como um gasto quando incorridas, embora seja permitido o reconhecimento de activos intangíveis das despesas de investigação e das despesas de desenvolvimento, desde que se verifique um conjunto de condições. Se não se verificar obediência aos requisitos e critérios que satisfazem a definição do activo intangível, então as despesas serão contabilizadas como gastos quando forem incorridas. Com esta posição observa-se a aplicação do princípio contabilístico da prudência o qual, segundo António Neto, “constitui um dos pilares da contabilidade” (1997, p. 141).

António Neto apresenta três vantagens decorrentes da imputação das despesas de I&D a resultados do período que são:

- “retenção de fundos no interior da empresa ao obstar que os mesmos sejam distribuídos como dividendos e/ou como impostos sobre o rendimento da empresa, em consequência da capitalização das despesas com as acções de I&D;
- contribuição para a resolução de muitos problemas como, por exemplo, a afectação dos custos às diversas actividades, contornando o problema da existência de eventuais fronteiras entre as mesmas;
- no caso de empresas que desenvolvam sistematicamente acções de I&D os possíveis inconvenientes deste método ficam esbatidos pois em «velocidade cruzado» o montante das despesas de um período contabilístico levados a resultados é sensivelmente o mesmo, independentemente da solução adoptada” (1997, pp. 103 – 104).

Para António Neto, “a imputação de todas as despesas de I&D ao resultado do período é o método preferido. No entanto, (...) a solução da capitalização selectiva, teoricamente, é a mais perfeita ao encontrar-se equidistante em relação às propostas da capitalização total e da imputação total a resultados do período aproveitando as vantagens de ambas e evitando os respectivos inconvenientes” (1997, p. 178).

O autor refere ainda que “não deveria ser permitida, pelo menos, a capitalização das despesas com a investigação, dadas as incertezas associadas a esta actividade” (Neto, 1997, p. 180), partilhando a posição tomada pelo IASB.

2.6 Mensuração subsequente ao reconhecimento inicial

A NIC 38 permite que a mensuração subsequente ao reconhecimento inicial possa ser efectuada de duas formas: ao custo (tratamento de referência) ou por valores reavaliados (tratamento alternativo).

Segundo o tratamento de referência, “após o reconhecimento inicial, um activo intangível deve ser escriturado pelo seu custo menos qualquer amortização acumulada e quaisquer perdas por imparidade acumuladas” (IASB, 2004b, §74)²⁶.

Se a empresa optar pelo modelo de revalorização, “após o reconhecimento inicial, um activo intangível deve ser escriturado por uma quantia revalorizada, que seja o seu justo valor à data da revalorização menos qualquer amortização acumulada subsequente e quaisquer perdas por imparidade acumuladas subsequentes” (IASB, 2004b, §75). Neste caso, todos os outros activos da classe do activo em questão devem ser contabilizados usando o mesmo modelo, excepto se não existir mercado activo para esses activos. O §77 da NIC 38 estabelece que este modelo “é aplicado depois de um activo ter sido inicialmente reconhecido pelo seu custo” e “pode ser aplicado a um activo intangível que tenha sido recebido por meio de um subsídio do governo e reconhecido por uma quantia nominal”.

Se o valor registado do activo intangível aumentar em virtude de se efectuar a reavaliação, esse valor deve ser creditado directamente no capital próprio como reserva de reavaliação. “No entanto, caso tenham sido reconhecidas perdas em anos anteriores, o ganho é considerado rendimento do período até ao montante dessas perdas, sendo o excedente levado ao capital próprio” (Rodrigues, 2005, p. 117). João Rodrigues refere que “em caso de diminuição, o montante da redução é levado em primeiro lugar a reserva de reavaliação, caso exista. O excedente, ou em caso de inexistência de reserva de reavaliação, será levado directamente aos gastos do período” (2005, p. 117).

²⁶ “Uma perda por imparidade é a quantia pela qual a quantia escriturada de um activo (...) excede a sua quantia recuperável” (IASB, 2004a, §6). A “quantia recuperável de um activo (...) é o valor mais elevado entre o justo valor menos os custos de vender e o seu valor de uso” (IASB, 2004a, §6). O tema ‘imparidade’ é tratado nos capítulos 2.7.1.2 e 2.7.2.2 deste trabalho.

2.7 Amortização e imparidade

O contexto de rápidas mudanças em que vivemos conduz rapidamente à obsolescência tecnológica, pelo que se criam maiores incertezas quanto ao período em que os activos (reconhecidos das actividades de I&D) vão gerar BEF e, conseqüentemente, quanto ao período durante o qual os activos devem ser amortizados.

A amortização regista a depreciação sofrida pelo activo (ou o balanceamento com os proveitos gerados) durante os exercícios em que os mesmos produzem benefícios económicos para a empresa. No caso do activo intangível, a “amortização é a imputação sistemática da quantia depreciável de um activo intangível durante a sua vida útil” (IASB, 2004b, §8). O IASB define vida útil como “(a) o período durante o qual uma entidade espera que um activo esteja disponível para uso; ou (b) o número de unidades de produção ou semelhantes que uma entidade espera obter do activo” (2004b, §8).

Para além das amortizações, as despesas de I&D capitalizadas podem ser alvo de revisões anuais, no sentido de averiguar se os activos em questão sofreram perdas de valor (provocadas por circunstâncias imprevisíveis). Estas perdas inesperadas no valor do activo são denominadas por perdas de imparidade. Nos termos do §63 da NIC 36 «Imparidade de activos», “após o reconhecimento de uma perda por imparidade, o débito de depreciação (amortização) do activo deve ser ajustado nos períodos futuros para imputar a quantia escriturada revista do activo, menos o seu valor residual (se o houver), numa base sistemática, durante a sua vida útil remanescente”.

De acordo com o §88 da NIC 38, “uma entidade deve avaliar se a vida útil de um activo intangível é finita ou indefinida²⁷ e, se for finita, a duração de, ou o número de produção ou de unidades similares constituintes, dessa vida útil²⁸”.

A separação dos activos intangíveis em activos intangíveis com vida útil finita e activos intangíveis com vida útil indefinida não está prevista no referencial contabilístico português.

²⁷ A anterior versão da NIC 38 (1998) pressupunha que a vida útil de um activo intangível era sempre finita e não ultrapassava os vinte anos (a partir do momento em que o activo intangível estivesse disponível para uso). A versão desta norma actualmente em vigor (a de 2004) prevê a possibilidade da existência de activos intangíveis com vida útil indefinida.

²⁸ Citando o §94 da NIC 38, “a vida útil de um activo intangível que resulte de direitos contratuais ou de outros direitos legais não deve exceder o período dos direitos contratuais ou de outros direitos legais, mas pode ser mais curta dependendo do período durante o qual a entidade espera usar o activo”.

2.7.1 Activos intangíveis com vida útil finita

2.7.1.1 Amortização

O §97 da NIC 38 estabelece que “a quantia depreciável de um activo intangível com uma vida útil finita deve ser imputada numa base sistemática durante a sua vida útil”. Esta quantia depreciável é determinada após dedução do seu valor residual, que se assume como sendo zero, embora estejam previstas excepções. A amortização do activo deve começar quando este estiver disponível para uso e “o método de amortização usado deve reflectir o modelo pelo qual se espera que os futuros benefícios económicos do activo sejam consumidos pela entidade. Se não for possível determinar fiavelmente esse modelo, deve usar-se o método da linha recta” (IASB, 2004b, §97). O período e o método de amortização para um activo intangível com vida útil finita devem ser revistos pelo menos no final de cada período contabilístico (IASB, 2004b, §104).

A nível do normativo contabilístico português, a DC n.º 7, no seu §5, refere que “as despesas de desenvolvimento a reconhecer como um activo relacionam-se com projectos específicos em que exista expectativa razoável de benefícios económicos futuros, tendo como limite uma determinada quantia susceptível de ser recuperada a partir dos mesmos. Este quantitativo é apurado considerando o cômputo dos outros custos de desenvolvimento, com os custos de produção relacionados e com os custos de venda e administrativos directamente incorridos na comercialização do produto ou processo.

Este teste da recuperabilidade dos activos deve ser efectuado anualmente, à data do balanço, por forma a assegurar que o procedimento anteriormente adoptado se mantenha válido”. Contudo, a directriz não fornece orientações para a forma como o teste de recuperabilidade deve ser efectuado nem qual o procedimento contabilístico a adoptar se não se verificarem as condições acima descritas.

A alínea b) do n.º 2 do artigo 17º do DR n.º 2/90, de 12 de Janeiro, refere-se à amortização das despesas de I&D, as quais são elementos do activo imobilizado incorpóreo e estão, portanto, sujeitas a deprecimento²⁹. O n.º 3 do artigo 3º daquele

²⁹ Nos termos da DC n.º 7, quando as despesas de desenvolvimento forem reconhecidas como activo intangível, estarão sujeitas a amortização numa base sistemática e racional no período em causa e nos subsequentes.

diploma determina que o período máximo de vida útil³⁰ para as despesas de I&D é de cinco anos e o n.º 1 do artigo 4º estabelece que “o cálculo das reintegrações e amortizações do exercício faz-se, em regra, pelo método das quotas constantes”. Analisando a tabela em que se enquadra o activo incorpóreo, pode observar-se um período mínimo de vida útil para as referidas despesas de três anos³¹. Desta forma, conclui-se que as despesas de I&D têm um período de vida útil entre os três e os cinco anos³².

2.7.1.2 Imparidade

“Relativamente aos activos intangíveis com vida útil finita, apenas se efectua teste de imparidade quando existirem indicações de imparidade” (Rodrigues, 2005, p. 118). “Durante a vida útil de um activo intangível (...) o reconhecimento de uma perda por imparidade pode indicar que o período de amortização deve ser alterado” (IASB, 2004b, §105).

A NIC 36 tem como objectivo prescrever os procedimentos a aplicar por uma empresa de forma a que os seus activos sejam escriturados por uma quantia não superior à sua quantia recuperável. Segundo esta norma, “um activo está com imparidade quando a sua quantia escriturada exceda a quantia recuperável” (IASB, 2004a, §8). “Uma entidade deve avaliar em cada data de relato se há qualquer indicação de que um activo possa estar com imparidade. Se qualquer indicação existir, a entidade deve estimar a quantia recuperável do activo” (IASB, 2004a, §9).

³⁰ O DR n.º 2/90, de 12 de Janeiro, define “período mínimo de vida útil de um elemento do activo imobilizado o que se deduz das taxas que podem ser aceites fiscalmente segundo o método das quotas constantes” e “período máximo de vida útil de um elemento do activo imobilizado o que se deduz de uma taxa igual a metade das referidas na alínea anterior”, nas alíneas a) e b) do n.º 2 do artigo 3º, respectivamente.

³¹ Atendendo ao disposto no n.º 1 do artigo 5º do DR n.º 2/90, de 12 de Janeiro, no “método das quotas constantes, a quota anual de reintegração e amortização que pode ser aceite como custo do exercício determina-se aplicando” ao valor do bem imobilizado uma taxa igual em todos os exercícios a qual é fixada nas tabelas anexas ao diploma supracitado.

Tabela II – taxas genéricas – divisão II – activo incorpóreo. Taxa máxima: 33,33%. Esta taxa implica um período mínimo de vida útil de três anos e máximo de seis anos. Porém, a DC n.º 7 e o POC limitam este máximo a cinco anos. As taxas anuais referidas são as aceites para efeitos fiscais.

³² No ponto 5.4.4 dos critérios de valorimetria (POC), é referido que “quando, à data do balanço, os elementos do activo imobilizado corpóreo e incorpóreo, seja ou não limitada a sua vida útil, tiverem um valor inferior ao registado na contabilidade, devem ser objecto de amortização correspondente à diferença se for de prever que a redução desse valor seja permanente” (Bento e Machado, 2003, p. 19).

Segundo o §59 da NIC 36, “se, e apenas se, a quantia recuperável de um activo for inferior à sua quantia escriturada, a quantia escriturada do activo deve ser reduzida para a sua quantia recuperável”. Esta redução, designada perda por imparidade, “deve ser imediatamente reconhecida nos resultados” (IASB, 2004a, §60), a não ser que o activo esteja escriturado por quantia revalorizada, segundo uma outra NIC.

O §126 da NIC 36 exige que a empresa divulgue para cada classe de activos, entre outros, “(a) a quantia de perdas por imparidade reconhecidas nos resultados durante o período e as linhas de itens da demonstração dos resultados em que essas perdas por imparidade são incluídas; (...) (c) a quantia de perdas por imparidade em activos revalorizados reconhecidas directamente no capital próprio durante o período”.

2.7.2 Activos intangíveis com vida útil indefinida

A empresa deve considerar que um activo tem vida útil indefinida quando, “com base numa análise de todos os factores relevantes, não houver limite previsível para o período durante o qual se espera que o activo gere fluxos de caixa líquidos para a entidade” (IASB, 2004b, §88).

É relevante frisar que o facto de o activo intangível ter vida útil indefinida não significa que a sua vida útil é infinita.

2.7.2.1 Amortização

Um activo intangível que tenha vida útil indefinida não deve ser amortizado (IASB, 2004b, §107).

Atendendo ao §109 da NIC 38, “a vida útil de um activo intangível que não esteja a ser amortizado deve ser revista a cada período para determinar se os acontecimentos e circunstâncias continuam a apoiar uma avaliação de vida útil indefinida para esse activo”. Se a empresa concluir que o activo intangível passou a ter vida útil finita, a alteração deve ser contabilizada como alteração numa estimativa contabilística de acordo com a NIC 8 «Políticas contabilísticas, alterações nas estimativas contabilísticas e erros».

Nos termos do §37 da NIC 8, “até ao ponto em que uma alteração numa estimativa contabilística dá origem a alterações em activos (...) ela deve ser reconhecida pelo ajustamento da quantia escriturada do (...) activo (...) relacionado no período da alteração”. A alteração na estimativa da vida útil do activo intangível “afecta o gasto de depreciação do período corrente e de cada um dos futuros períodos durante a vida útil remanescente do activo” (IASB, 2003, §38).

Segundo a NIC 8, a natureza e a quantia (se praticável) de uma alteração numa estimativa contabilística com efeitos no exercício corrente ou futuros deve ser divulgada pela entidade.

2.7.2.2 Imparidade

A imparidade de um activo intangível com vida útil indefinida deve ser testada anualmente, independentemente de existir ou não qualquer indicação de imparidade, e sempre que haja uma indicação de que o activo intangível possa estar em imparidade. Na opinião de João Rodrigues, esta obrigatoriedade imposta pela NIC 36 é compreensível, “uma vez que deixamos de amortizar o activo intangível com vida útil indefinida, como contrapartida, teremos de concluir que não existe imparidade do activo” (2005, p. 119).

2.8 Retiradas e alienações

O §112 da NIC 38 estabelece que um activo intangível deve ser eliminado do balanço no momento da alienação ou quando já não se espera nenhum benefício económico do seu uso ou alienação. De facto, se o activo intangível deixar de pertencer à empresa ou, mesmo sendo da sua propriedade, já não for susceptível de gerar benefícios económicos para a empresa, então não faz sentido que permaneça no seu activo e, portanto, no seu balanço.

De acordo com o §113 da NIC 38, “os ganhos não devem ser classificados como rédito”. O ganho ou a perda resultante da alienação do activo intangível deve ser reconhecido nos resultados do período.

2.9 Divulgação

Devido ao facto de as DF serem susceptíveis de não divulgar toda a informação considerada relevante em matéria de I&DI, torna-se fundamental melhorar a qualidade e aumentar a quantidade de informação a prestar aos seus utilizadores, de forma a reduzir a assimetria de informação dos *stakeholders*³³ e levando-os a tomar decisões mais adequadas à realidade financeira presente da empresa e às respectivas expectativas futuras.

A divulgação da informação financeira por parte das empresas revela-se muito importante para os seus utilizadores. Os investidores e os financiadores presentes e potenciais são representativos deste grupo cujas necessidades servem de base para a determinação da informação a fornecer. Esta deve ser adequada e útil à tomada de decisão.

“Os objectivos das demonstrações financeiras são os de proporcionar informações acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações da posição financeira de uma entidade, que sejam úteis àquele vasto conjunto de utentes para a tomada de decisões. Espera-se que estas demonstrações apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira e os resultados das operações da entidade” (CNC, 1997, §3).

Assim, é importante que a empresa divulgue informação sobre as actividades de I&DI que promove, para que a influência que estas têm no seu valor seja evidenciada. Esta divulgação pode, nomeadamente, ‘premiar’ a empresa no valor das suas acções pelo que se não é divulgado, pode resultar numa subvalorização das mesmas. Esta dedução resulta da susceptibilidade de impulso que as actividades de I&DI têm relativamente à evolução dos negócios da empresa, do aumento das suas vendas, da redução de custos de produção e/ou da diferenciação dos produtos que coloca no mercado, tornando-a mais competitiva e mais próxima das necessidades e preferências dos consumidores.

³³ Baptista da Costa e Gabriel Alves referem-se a *stakeholder* como grupos de interesse social (2005, p. 37).

A NIC 38 refere que as DF devem contemplar a divulgação³⁴ para cada classe de activos intangíveis (distinguindo os activos intangíveis gerados internamente de outros activos intangíveis) de informação respeitante, nomeadamente, às vidas úteis dos activos, se são indefinidas ou finitas³⁵, à quantia bruta escriturada e à amortização acumulada (agregada com as perdas por imparidade acumuladas)³⁶ no início e no fim do período e à reconciliação do valor contabilístico dos activos no início e no fim do período.

Nos termos do §122 da NIC 38, a empresa deve divulgar “para um activo intangível avaliado como tendo uma vida útil indefinida, a quantia escriturada desse activo e as razões que apoiam a avaliação de uma vida útil indefinida”. A NIC 38 exige ainda a divulgação de informação relativa a activos intangíveis adquiridos por via de um subsídio do governo e inicialmente reconhecidos pelo justo valor (o justo valor inicialmente reconhecido para estes activos, a sua quantia escriturada e o modelo escolhido para mensuração após o reconhecimento inicial), bem como “a quantia agregada do dispêndio de pesquisa e desenvolvimento reconhecido como um gasto durante o período” (2004b, §126).

A NIC 38 refere, no seu §128, que a empresa é encorajada, embora não seja exigível, a divulgar outras informações, tais como “(a) uma descrição de qualquer activo intangível inteiramente amortizado que ainda esteja em uso; e (b) uma breve descrição de activos intangíveis significativos controlados pela entidade mas não reconhecidos como activos porque não satisfazem os critérios de reconhecimento desta Norma ou porque foram adquiridos ou gerados antes de a versão da IAS 38 *Activos Intangíveis* emitida em 1998 ter entrado em vigor”.

Atendendo à prática contabilística portuguesa, as formas mais comuns de divulgar informação sobre a matéria de despesas de I&D são: através de uma conta específica no balanço e/ou na demonstração dos resultados, no anexo ao balanço e à demonstração dos resultados (ABDR) e no relatório de gestão.

“O Balanço é a demonstração financeira que apresenta a posição financeira de uma empresa no final do seu exercício económico e que divulga, devidamente agrupados e classificados, os activos, os passivos e o capital próprio” (Costa e Alves, 2005, p. 138).

³⁴ Baseado no §118 da NIC 38.

³⁵ E, neste caso, aos prazos de vida útil e às taxas de amortização aplicadas.

³⁶ Adicionalmente, a NIC 36 também exige divulgação de informação específica, facto já mencionado no capítulo 2.7.1.2.

No caso das despesas de I&D capitalizadas, a informação é divulgada no balanço através da conta de imobilizado incorpóreo 432 «Despesas de investigação e de desenvolvimento» e da conta de amortizações acumuladas respectiva.

As despesas de I&D que são reconhecidas como gasto no exercício em que ocorrem podem ser divulgadas numa conta específica associada às despesas de I&D na demonstração dos resultados. Porém, a não opção por este tipo de especificação pode ser compensada por uma descrição mais pormenorizada no ABDR.

“O Anexo ao balanço e à demonstração dos resultados, ou simplesmente Anexo, é a demonstração financeira que inclui um conjunto de informações (narrativas e mapas) que têm como objectivo proporcionar ao utente uma melhor compreensão do Balanço e da Demonstração dos resultados” (Costa e Alves, 2005, p. 150)³⁷.

O relatório de gestão constitui um excelente suporte de divulgação de informação não financeira, no qual se pode evidenciar a actividade de I&D desenvolvida pela empresa. De acordo com a alínea a) do n.º 5 do artigo 66º do Código das Sociedades Comerciais (CSC), o relatório de gestão deve contemplar “a evolução da gestão nos diferentes sectores em que a sociedade exerceu actividade, designadamente no que respeita a condições do mercado, investimentos, custos, proveitos e actividades de investigação e desenvolvimento”. Assim, neste documento, podem ser apresentados comentários relativos às actividades desenvolvidas ou previstas pela empresa a nível de I&D, os resultados esperados com a sua realização e os recursos envolvidos (designadamente, humanos e financeiros), entre outros.

A informação divulgada pela empresa é susceptível de influenciar de forma acentuada as decisões dos seus *stakeholders*, designadamente os investidores, pelo que a divulgação extra-contabilística reclama a merecida importância, sendo a sua expressão possível no relatório de gestão e no ABDR. No entanto, é importante ressaltar que a divulgação de informação nesta matéria também pode ser prejudicial à competitividade da empresa que a efectua, em virtude da eventual necessidade de carácter confidencial.

³⁷ A nota 8 do ABDR «Comentário às contas 431 «Despesas de instalação» e 432 «Despesas de investigação e de desenvolvimento»» está reservada, nomeadamente, para o comentário à conta 432 «Despesas de investigação e de desenvolvimento». Por seu turno, na nota 3 do ABDR «Critérios valorimétricos utilizados relativamente às várias rubricas do balanço e da demonstração dos resultados, bem como métodos de cálculo respeitantes aos ajustamentos de valor, designadamente amortizações e provisões», a empresa pode divulgar o método de cálculo relativo às amortizações das imobilizações incorpóreas, nomeadamente das despesas de investigação e de desenvolvimento.

3. A INOVAÇÃO NA UNIÃO EUROPEIA E EM PORTUGAL

3.1 Considerações

“Os anos 90 foram um período de enorme transformação dos mercados e intermediários financeiros em Portugal. (...) Foram dados passos importantes no apoio financeiro a PME e novas empresas, com destaque para o capital de risco, o apoio a projectos de investimento e a criação de mecanismos de garantia que facilitaram e reduziram o custo do acesso ao crédito” (Esperança, 2003, p. 263).

Porém, esta década também conheceu aspectos menos evolutivos, ficando marcada pela instabilidade no mercado accionista (acompanhando as tendências internacionais) e pela redução da emissão de obrigações. O capital de risco demonstrava orientação para a recuperação de empresas e/ou para projectos de média ou grande dimensão, as instituições bancárias enfrentaram uma concorrência crescente e as pequenas empresas enfrentaram dificuldades no acesso às fontes de financiamento e ao mercado de capitais.

“As lacunas do mercado financeiro português e da zona Euro constituem ainda um obstáculo efectivo à inovação e desenvolvimento do tecido empresarial, limitando também a actuação dos grupos de maior dimensão, obrigados, por vezes, a desenvolver internamente actividades que seriam mais eficientemente subcontratadas” (Esperança, 2003, p. 264).

José Esperança menciona a realização de um estudo³⁸ relativo aos instrumentos financeiros utilizados pelas empresas portuguesas em 1996 e 1997 (2003, p. 264). Analisando os instrumentos financeiros utilizados nos dois anos a que o estudo se refere, o crédito bancário é fortemente predominante, representando mais de 76%. Este estudo revelou que, apesar de estarem disponíveis diversas formas às quais as empresas portuguesas podiam recorrer para se financiarem, algumas revelaram-se subaproveitadas. Os motivos para esta situação advêm tanto por parte das instituições financeiras como das PME, a saber: “divulgação de informação sobre alguns produtos é insuficiente e, por vezes, pouco clara; burocracia excessiva associada a alguns produtos; aconselhamento de

³⁸ Efectuado pela *Tracy International* em conjugação com o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI).

produtos tradicionais por parte dos gestores de contas; mentalidade tradicionalista do gestor; falta de formação financeira; falta de tradição, de experiência e de conhecimento de casos de sucesso” (Esperança, 2003, pp. 264 – 265).

Murteira Nabo apresenta como obstáculos à inovação em Portugal a geração de conhecimento, os recursos humanos e o financiamento (2004, p. 3). A obtenção de financiamento para a inovação é acompanhada de algumas dificuldades, sobretudo no que diz respeito às pequenas empresas inovadoras. Esta dificuldade pode dever-se, em parte, ao facto de o processo de inovação ser caracterizado por algum risco, pois os resultados que dele resultam são imprevisíveis.

“A inovação exige mercados altamente competitivos, mercados de capital que funcionem eficazmente (incluindo capital de risco), um enquadramento regulamentar de apoio, bem como recursos humanos flexíveis, móveis e especializados” (CE, 2003a, p. 10).

“Para fomentar a capacidade de inovação das empresas e, portanto, melhorar a sua competitividade, a maior parte das administrações públicas dos países da OCDE elaboram programas de incentivos que se agrupam segundo estes dois tipos: incentivos directos em forma de subvenções, créditos reembolsáveis, créditos bonificados e ajudas financeiras; incentivos indirectos na forma de deduções fiscais” (Fundación COTEC, 2004, pp. 23 – 24)³⁹.

O Observatório da Ciência e do Ensino Superior realizou um inquérito⁴⁰ junto de todas as instituições e empresas identificadas como potenciais executoras de actividade de I&D em Portugal, obtendo dados para o período 1990 – 2001. Este inquérito incidiu, nomeadamente, sobre a despesa de I&D realizada em Portugal e na UE-15⁴¹. Impõe-se referir alguns dados nacionais apresentados na sequência deste inquérito.

³⁹ Tradução nossa.

⁴⁰ Inquérito ao potencial científico e tecnológico nacional.

⁴¹ Observatório da Ciência e do Ensino Superior – Ciência & Tecnologia: principais indicadores estatísticos 2003 (livro de bolso). (instrumento do Sistema Estatístico Nacional). O Observatório da Ciência e do Ensino Superior dividiu as entidades inquiridas em quatro sectores: sector Empresas (empresas privadas, multinacionais, cooperativas, centros tecnológicos e outros de carácter empresarial), sector Estado (laboratórios públicos, hospitais e demais órgãos da administração central e local executores de actividades de I&D), sector Ensino (universidades, faculdades, departamentos, centros e laboratórios – públicos e privados) e sector Instituições Privadas Sem Fins Lucrativos (institutos de I&D e as associações científicas, profissionais e culturais). É de referir que, na apresentação dos resultados, o sector Institucional abrange os três últimos sectores mencionados.

Em termos de despesa total em I&D, verifica-se que Portugal, em 2001, quando comparado com anos anteriores, apresenta um crescimento interno moderado e continua a convergir para a média europeia, embora lentamente.

Entre 1990 e 2001, a despesa de I&D em percentagem do produto interno bruto (PIB) aumentou de 0,51% para 0,85%. Neste período, o sector que detém o maior montante de investimento em despesas de I&D é o sector Ensino Superior. Porém, o sector Empresas é o que mais se destaca a nível de esforço em investimento em I&D entre 1999 e 2001 (embora seja imprescindível um grande empenho para que haja uma maior aproximação à média europeia). De 1990 para 2001, relativamente ao financiamento das despesas de I&D, os fundos privados cresceram mais do que os fundos públicos. Em 2001, todos os sectores apresentam a maior parcela de despesas em I&D afecta a despesas com pessoal. Porém, a percentagem de despesas com instrumentos e equipamento também apresenta um peso significativo no total das despesas com I&D no sector Empresas.

Entre 1995 e 2001, a nível do ramo de actividade económica, o sector Empresas apresentou despesas em I&D mais elevadas nos serviços e na indústria transformadora. Em 2001, o investimento relativo às despesas de I&D é superior nos serviços, contrariando a tendência dos anos anteriores, em que o investimento era superior na indústria transformadora.

No âmbito do *European Innovation Scoreboard*⁴², verifica-se que Portugal tem um fraco desempenho, com a maior parte dos indicadores abaixo da média UE-15, sobretudo em relação às áreas da educação e da qualificação dos recursos humanos, apresentando alguma recuperação, embora lenta (CE, 2004, p. i)⁴³.

Actualmente, as empresas nacionais enfrentam um duplo desafio. Por um lado, sentem a pressão das empresas dos países mais desenvolvidos, mais inovadoras e melhor preparadas para competir com base em activos intangíveis e, por outro lado, enfrentam o desafio das empresas dos novos EM, as quais possuem recursos humanos mais qualificados e produzem a custos mais baixos (CE, 2004, p. 6).

⁴² O *European Innovation Scoreboard* constitui um requisito do Conselho Europeu de Lisboa, realizado em Março de 2000 (portanto, estabelecido pela CE, na sequência da estratégia de Lisboa), com o objectivo de observar o desempenho dos EM em termos de inovação. Funciona como um instrumento de *benchmarking* a nível dos EM, pois abrange um conjunto de indicadores mensurados da mesma forma.

⁴³ Dados EUROSTAT, 2003.

3.2 A Estratégia de Lisboa e a inovação

“A inovação é uma pedra angular da estratégia de Lisboa, lançada pelo Conselho Europeu em Março de 2000 e destacada pelos Conselhos Europeus subsequentes, em particular pelo de Barcelona, em 2002” (CE, 2003a, p. 2).

“A estratégia europeia aprovada na Cimeira de Lisboa de 2000 (...) está a ser o principal referencial de desenvolvimento e renovação das políticas económicas e sociais europeias” (Gabinete do PROINOV, 2002, p. 6). O objectivo estratégico então definido, relativamente à UE, consistia em torná-la, até 2010, na “economia baseada no conhecimento mais dinâmica e competitiva do mundo, capaz de garantir um crescimento económico sustentável, com mais e melhores empregos, e com maior coesão social” (CE, 2002a, p. 3)⁴⁴.

“Esta estratégia baseia-se no princípio de que a competitividade de uma economia é função da intensidade do conhecimento existente nessa sociedade e que, por seu lado, esta depende da competitividade do seu sistema de ensino, ciência e tecnologia e sistema produtivo, também designado por sistema nacional de inovação” (Gouveia e Teixeira, 2005, p. 1).

Para a prossecução da Estratégia de Lisboa, é fundamental a definição de uma adequada política de inovação, consubstanciada em mecanismos e instrumentos de apoio e incentivo. Trata-se, pois, de uma política com expressão sobretudo a nível nacional e regional, embora seja necessária a intensificação da cooperação entre os EM da UE e a Comissão Europeia para reforçar a política de inovação na UE.

Uma das orientações da Estratégia de Lisboa é prosseguir “uma política de I&D na qual o actual programa comunitário e as políticas nacionais convergem em redes europeias de investigação e inovação”(Gabinete do PROINOV, 2002, p. 11). Neste sentido, importa “prestar atenção não só à inovação gerada no interior da empresa e incorporada na sua própria produção, mas também (e até principalmente) às transferências de tecnologia entre empresas e entre centros de saber e acesso a novas competências” (Gabinete do PROINOV, 2002, p. 74).

⁴⁴ Tradução nossa. A observância deste objectivo “pressupõe uma estratégia global que vise: preparar a transição para uma economia e uma sociedade baseadas no conhecimento, através da aplicação de melhores políticas no domínio da sociedade da informação e da I&D, bem como da aceleração do processo de reforma estrutural para fomentar a competitividade e a inovação e da conclusão do mercado interno” (Gabinete do PROINOV, 2002, p. 11).

Refira-se “a preocupação crescente por parte da UE, acerca da sua capacidade de inovação e na materialização dessa mesma inovação no crescimento e aumento da competitividade. De facto, durante a presidência espanhola da UE, mais concretamente no Conselho Europeu de Barcelona realizado em Junho de 2002, foi traçado o objectivo de o investimento em I&D no seio da UE atingir 3% do PIB em 2010. Isto representa quase uma duplicação do actual investimento em I&D na União Europeia” (Leitão, 2003, p. 114).

Está na mira da UE estabelecer uma base de investigação pública mais sólida e atraente para o investimento privado, a fim de que nos seus EM, até 2010, 3% do PIB seja destinado à I&D, em que a parte financiada pelo sector privado deveria atingir dois terços do total. Trata-se de um objectivo relativo à UE como um todo, prevendo-se alguma dificuldade em considerar que os seus EM atingirão este valor individualmente, embora todos tenham de desenvolver esforços nesse sentido. “Partindo de uma taxa média de crescimento do PIB na UE de 2% por ano até 2010, os objectivos estabelecidos em Barcelona (3% e 2/3 do sector privado) implicam uma taxa de crescimento anual de 8% para o total dos esforços de investigação europeus, com um aumento anual de 9% para o financiamento privado e de 6% para o financiamento público” (CE, 2003b, p. 6).

Em 2003, a Suécia e a Finlândia apresentavam os dois maiores montantes de despesa em I&D em percentagem do PIB na UE, de 4,27% e 3,51%, respectivamente, estando mais de 2/3 desta despesa a ser financiada pelo sector privado. Em 2003, Portugal apresentou neste indicador a percentagem 0,79%, inferior à da média da UE-15 (1,99%, em 2002). Por seu turno, os Estados Unidos da América (2,76%, em 2003) e o Japão (3,12%, em 2002) apresentavam uma maior despesa em I&D em percentagem do PIB do que a UE-25 (1,93%, em 2002) e a China (1,23%, em 2002).

Em 2002, em Portugal, 31,5%⁴⁵ da despesa em I&D foi financiada pelo sector privado (apresentando um acentuado crescimento desta percentagem desde 1998, embora tenha começado de um valor baixo), enquanto que a média da UE-15 se fixou em 56% e da UE-25 foi de 55,4%, aquém do objectivo dos 67%. Neste indicador, a Suécia e a Finlândia encontram-se muito bem posicionadas, pois o financiamento das despesas de I&D pelo sector privado era de 71,9% (em 2001) e 69,5% (em 2002), respectivamente. É de salientar

⁴⁵ Na fonte, esta percentagem é referida como valor estimado.

a liderança, em 2000, do Luxemburgo no que respeita ao financiamento da despesa em I&D pelo sector privado, pois apresentava um valor superior a 90% (CE, 2005a, pp. 1 – 2)⁴⁶.

A CE evidencia a importância da definição de um quadro de condições mais atractivas na Europa para atingir os objectivos supramencionados que englobe, nomeadamente, uma oferta suficiente de recursos humanos altamente qualificados, uma cultura de empreendedorismo dinâmica⁴⁷, adequados sistemas de direitos de propriedade intelectual⁴⁸, mercados financeiros de suporte, estabilidade macroeconómica e condições fiscais favoráveis (CE, 2002a, p. 4). “A disciplina fiscal contribui para a estabilidade macroeconómica e para a criação de um ambiente de suporte à I&D e inovação” (CE, 2002a, p. 18)⁴⁹.

A CE realça a importância do ambiente fiscal e regulamentar do capital de risco para o investimento privado na investigação, pois o facto dos investidores serem sensíveis ao risco poderá levá-los a investir noutro tipo de activos, pelo que se tem de adaptar, quando adequado, o tratamento fiscal do capital de risco, a fim de evitar a dupla tributação de investidores e fundos e garantir que a legislação comunitária está atenta às necessidades dos fornecedores de capital de risco (CE, 2003b, p. 27)⁵⁰. Os incentivos fiscais nesta matéria podiam destinar-se aos investidores que reinvestissem os ganhos de capital em participações minoritárias em empresas inovadoras.

Como elemento central da Estratégia de Lisboa, está a criação de um Espaço Europeu de Investigação com o propósito de incentivar a inovação e o crescimento económico e, desta forma, a criação de emprego. “A ideia de Espaço Europeu da Investigação nasceu da constatação de que a investigação na Europa apresenta três pontos fracos: financiamento insuficiente neste domínio, ausência de um ambiente que incentive a investigação e a

⁴⁶ Dados do EUROSTAT.

⁴⁷ Empreendedorismo para I&D, com especial atenção ao incentivo à criação de novas empresas baseadas em tecnologia e investimento em actividades de I&D desenvolvidas pela própria empresa ou em regime de subcontratação.

⁴⁸ Estes têm de ser desenvolvidos de forma a que os ganhos inerentes a uma determinada inovação sejam auferidos pela entidade que a tornou possível – os custos e as incertezas legais a nível da protecção de direitos podem atenuar o incentivo a investir em I&DI.

⁴⁹ Tradução nossa.

⁵⁰ Estas acções dirigidas aos mercados financeiros estão expressas na Comunicação da Comissão «Investir na investigação: um plano de acção para a Europa», de 4 de Junho de 2003, no âmbito da melhoria das condições de enquadramento do investimento privado na investigação. Nesta Comunicação é referido que “a dupla tributação (investidores e fundos) reduz a rentabilidade do investimento em fundos de capital de risco quando comparado com o investimento directo nas empresas, e, por conseguinte, diminui o interesse desses fundos. Isto limita os investimentos dos investidores internos e internacionais” (CE, 2003b, p. 27).

exploração dos seus resultados, fragmentação das actividades e dispersão dos recursos” (CE, 2002b, p. 4).

Os objectivos do Espaço Europeu da Investigação consistem, sucintamente, no reforço substancial da participação dos EM e mobilização das actividades nacionais (nomeadamente das políticas de investigação dos EM, reforçando a sua coerência através da comparação, intercâmbio e aprendizagem mútua), o aumento do impacto das acções empreendidas e a consolidação do quadro conceptual e político no âmbito do qual o projecto é implementado (CE, 2002b, p. 7).

A nível da I&D na UE, tem sido fomentada a cooperação entre entidades de diferentes EM, criando programas-quadro sucessivos. Actualmente, decorre o sexto programa-quadro de investigação e desenvolvimento tecnológico da UE, relativo ao quadriénio 2002 – 06. A inovação é um dos domínios em que este programa-quadro incide fortemente, tendo já sido dada uma certa ênfase nos dois programas-quadro anteriores: o quarto programa-quadro (1994 – 98) e o quinto programa-quadro (1998 – 2002). No entanto, o sexto programa-quadro apresenta uma evolução relativamente aos programas-quadro anteriores, na medida em que “remete claramente para os beneficiários do investimento em investigação a responsabilidade de gerar inovação através das respectivas actividades financiadas pela UE. Esta obrigação é especialmente clara e determinante no caso dos projectos integrados e da investigação para impulsionar as capacidades tecnológicas das PME” (CE, 2003a, p. 15).

Contudo, apesar dos esforços de cooperação e de harmonização das políticas dos vários EM, não se pode afirmar que exista uma política europeia de investigação, pois as várias políticas da UE e dos EM que a constituem não formam um conjunto coerente (UE, 2005).

As divergências existentes nas formas de incentivar e apoiar a capacidade inovadora das entidades dos EM da UE são notáveis. O alargamento da UE a que se assistiu em Maio de 2004 veio evidenciar estas divergências, embora acarretando uma nova esperança em virtude da capacidade assinalável dos novos EM para transformar as suas economias. No entanto, os obstáculos à inovação também persistem nos novos EM e são idênticos aos dos EM mais antigos embora se revelem, nalguns casos, mais acentuados, destacando-se: “a aversão ao risco, o baixo investimento em I&D, a cooperação limitada entre investigação e indústria, etc.” (CE, 2003a, p. 12).

Pode referir-se outros obstáculos próprios dos EM mais recentes. Na realidade, “a herança das economias de plano centralizado deixou as suas marcas não apenas no quadro económico, mas, também, nos respectivos quadros institucional, de ensino e social. Ausência de políticas da inovação de pleno direito, falta de coordenação entre os domínios políticos com implicações em termos de inovação, recursos humanos e financeiros limitados para a aplicação de iniciativas de inovação, assim como sistemas financeiros fracos e capacidade limitada das empresas para absorverem e aplicarem o conhecimento e para trabalharem em rede são desafios significativos em termos de reforço da capacidade de inovação, sendo necessárias respostas políticas adequadas por parte da UE” (CE, 2003a, pp. 12 – 13).

Desta forma, no plano europeu, urge a aplicação de medidas que invertam esta tendência no sentido da promoção de actividades de I&DI nas empresas dos novos EM da UE.

3.3 Green Paper on Innovation

O Livro Verde para a Inovação (LVI) foi adoptado pela CE, em 20 de Dezembro de 1995. “O objectivo deste livro verde é identificar os factores – positivos ou negativos – dos quais depende a inovação na Europa, e formular propostas para medidas que permitirão incrementar a capacidade de inovação da União” (CE, 1995, p. 1)⁵¹.

O LVI revelou-se um importante documento para a definição das linhas de actuação, em termos da inovação na UE, e estabeleceu diversas acções, expressas em propostas concretas, no sentido de promover, nomeadamente, melhor investigação directa relativamente à inovação, reforço dos recursos humanos para a inovação, melhoria das condições de financiamento da inovação, criação de um ambiente normativo favorável à inovação e adopção do papel e das modalidades da acção pública relativamente à inovação⁵².

No LVI, são referidas algumas características comuns aos EM, nomeadamente o tratamento fiscal e contabilístico dos investimentos em activos intangíveis e o facto de este ser, geralmente, menos vantajoso relativamente ao tratamento dos investimentos em activos tangíveis. Para além disso, é feita alusão ao facto de que, a nível dos sistemas fiscais em termos de capital de risco, os procedimentos são complexos e onerosos, limitando o investimento transnacional.

Para o presente estudo, importa abordar duas linhas de acção estabelecidas pelo LVI: melhorar o financiamento da inovação e estabelecer regimes fiscais favoráveis à inovação, respectivamente as linhas de acção 6 e 7.

A linha de acção 6 do LVI prende-se com a melhoria do financiamento da inovação. Neste âmbito, a CE indica diversos mecanismos, que poderão ser considerados de diferentes formas pelos vários países.

Assim, a nível nacional, as acções propostas prendem-se com: “desenvolver mecanismos para seguro de risco da inovação e/ou garantia mútua, especialmente para novas empresas baseadas na tecnologia; (...) testar esquemas de financiamento da inovação como a introdução de mecanismos de garantia inicial para estimular o financiamento da transferência de tecnologia baseada em honorários; desenvolvimento de fontes de

⁵¹ Tradução nossa.

⁵² Apesar de se tratar de um documento com cerca de uma dezena de anos, as intenções das suas acções permanecem actuais.

investimento de capital a longo prazo (...) e a sua canalização para a inovação” (CE, 1995, p. 41)⁵³.

A nível comunitário, visa-se o “desenvolvimento de acções pelo Fundo Europeu de Investimento em favor das PME inovadoras garantindo intermediários bancários e capitalistas de risco (...); o possível apoio para a criação de fundos multinacionais de capital semente para facilitar o aparecimento e desenvolvimento de novas empresas baseadas em tecnologia” (CE, 1995, p. 42)⁵⁴.

O LVI salienta que o sistema de financiamento da inovação influencia a capacidade comunitária para inovar e a falta de formas de financiamento limita as actividades de inovação. Reconhece que o autofinanciamento é a forma mais natural para as empresas que desenvolvem actividades de inovação, embora recorram frequentemente ao financiamento externo, nomeadamente ao capital de risco. Este documento alerta para o facto de, na maior parte dos países, a maioria dos bancos comerciais se mostrar relutante em se envolver no financiamento da inovação. Esta atitude pode ser justificada pelo risco que os projectos inovadores incorporam.

A linha de acção 7 está relacionada com a criação de um regime fiscal favorável à inovação. Em causa está a necessidade dos EM adoptarem medidas fiscais que estimulem a inovação (especialmente a nível do capital de risco) e o investimento em activos intangíveis.

O LVI enquadra Portugal no tipo de países “cuja taxa de imposto para as empresas são razoavelmente brandas enquanto usam uma variedade de medidas para prosperar determinados sectores fortemente orientados para a investigação” (CE, 1995, p. 32)⁵⁵.

O LVI refere a necessidade de se realizar um estudo completo no sentido de analisar os vários tipos de medidas apropriadas a adoptar que podem abranger, designadamente, a redução das taxas de imposto para encorajar os investidores a investir na inovação, a promoção da transparência fiscal com consideração às empresas de capital de risco e a aproximação das definições fiscais utilizadas nos EM relacionadas com a investigação e o desenvolvimento tecnológico e a inovação (CE, 1995, p. 42).

⁵³ Tradução nossa.

⁵⁴ Tradução nossa.

⁵⁵ Tradução nossa.

3.4 O papel do Estado

A existência de falhas de mercado leva a que o Estado tenha de intervir directa ou indirectamente no processo de inovação. De facto, “as forças de mercado nem sempre trazem espontaneamente os sectores industriais para a inovação e desenvolvimento tecnológico e por isso o Estado terá aqui uma palavra a dizer, colaborando e incentivando o sector privado” (Amaral, 1989, p. 19).

O argumento de intervenção por parte do Estado para estimular a inovação baseia-se no conceito de falha de mercado que ocorre quando as partes intervenientes no processo de inovação não conseguem fruir de todos os benefícios que esta origina (pois o benefício social ultrapassa o benefício particular das empresas). Assim, quando se realizam despesas de I&D por uma determinada entidade que resulte em inovação, nem sempre a entidade (apesar da possibilidade de registo da patente) se apodera de todos os benefícios que dela advêm, pois podem proporcionar externalidades⁵⁶, pelo que esta situação pode atenuar o incentivo à inovação. Os incentivos de mercado, por si só, são insuficientes para produzir oferta de I&D adequada, tornando a intervenção dos governos decisiva para estimular a despesa privada em I&D (OCDE, 2003, p. 7).

Por outro lado, “a dimensão importante do sector público nas economias dos Estados-Membros determina a sua participação estreita na campanha para impulsionar a inovação. Enquanto grande utilizador dos produtos e serviços que as empresas fornecem, o sector público ocupa uma posição privilegiada para incentivar a inovação entre as empresas” (CE, 2003a, p. 14).

Assim, o Estado pode intervir no processo de inovação através, por exemplo, das seguintes formas (CE, 2001, pp. 8 – 9)⁵⁷: exploração da investigação pública e apoio às infra-estruturas de ciência e indústria, nomeadamente procedendo à consecução das próprias estruturas para desenvolver actividades de I&D (de forma a substituir ou complementar os agentes privados), definindo sistemas de incentivos – atribuindo fundos directos para a inovação, designadamente através de subsídios, reembolsáveis ou não

⁵⁶ “Due to spillovers and other externalities, the private rate of return to R&D investments is lower than the social rate of return. Econometric studies find that social rates of return to R&D can be up to five times higher than private rates of return” (OCDE, 2003, p. 6). Com referência a *SALTER A. et al. (2000), Talent Not Technology: Publicly Funded Research and Innovation in the U.K., Science Policy Research Unit, University of Sussex, May.*

⁵⁷ Com referência a *OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development. Science, Technology and Industry Outlook 2000. 2000. OECD.*

reembolsáveis – e implementando medidas fiscais que favoreçam e estimulem o investimento em actividades de I&D (benefícios fiscais⁵⁸).

A preocupação em reforçar e alargar os instrumentos e organismos de apoio à inovação por parte das políticas públicas está patente, nomeadamente, nos incentivos fiscais à inovação, na importância atribuída à criação de empresas de base tecnológica e na ênfase dada aos projectos estruturantes. De facto, “o desenvolvimento de uma cultura empresarial inovadora e de nações competitivas depende fundamentalmente de políticas fiscais que criem um ambiente favorável ao investimento, à inovação, ao desenvolvimento empresarial e ao emprego” (CE, 2003a, p. 19).

É crucial a aposta num mais focado e efectivo uso dos apoios financeiros públicos para impulsionar a I&D privada e a inovação. Este propósito constitui um pré-requisito para incrementar a I&D e o desempenho da inovação na UE. De facto, uma das orientações da UE consiste em incitar as entidades públicas a promoverem um investimento privado mais dinâmico, através de uma melhor utilização dos instrumentos de apoio indirecto à investigação e também o desenvolvimento de instrumentos eficazes de protecção dos direitos de propriedade intelectual. Associado a esta orientação surge, nomeadamente, o objectivo de estimular a mobilidade dos investigadores. Para tal, as autoridades públicas têm ao seu dispor diversos instrumentos, tais como as medidas de apoio directo, os incentivos fiscais, esquemas de garantia e apoio público ao capital de risco (CE, 2002a, pp. 3 – 4).

“As medidas directas e os incentivos fiscais podem ser usados tanto no caso de grandes empresas como de PME, enquanto que os sistemas de garantia e de capital de risco são mais adequados às PME” (CE, 2003b, p. 15). Estes instrumentos devem ser definidos e implementados, individualmente ou combinados, de acordo com as especificidades de cada sector e EM, no sentido de incrementar o investimento privado e contribuir para os objectivos dos 3% e dos 2/3.

⁵⁸ Nos termos do n.º 1 do artigo 2º do Estatuto dos Benefícios Fiscais (EBF) “consideram-se benefícios fiscais as medidas de carácter excepcional instituídas para tutela de interesses públicos extrafiscais relevantes que sejam superiores aos da própria tributação que impedem”; no n.º 2 daquele artigo é referido que “são benefícios fiscais as isenções, as reduções de taxas, as deduções à matéria colectável e à colecta, as amortizações e reintegrações aceleradas e outras medidas fiscais que obedeçam às características enunciadas no número anterior”.

“As empresas têm, muitas vezes, preferência pelo aligeiramento fiscal (por exemplo reduções de taxa) porque são ajudas menos individualizadas ou mais gerais, em relação às subvenções governamentais, que consistem na atribuição de subsídios concretos, e logo mais sujeitos a investigação pelas autoridades que os atribuem” (Lopes, 1999, p. 73). “Para as empresas, os incentivos fiscais são, normalmente, mais fáceis de administrar e aplicar do que os incentivos financeiros, com a vantagem acrescida de que aqueles podem ser usados por todas as empresas⁵⁹ (...). As maiores desvantagens são a complexidade de alguns regimes de incentivos – especialmente para PME – e a dificuldade de desenhar incentivos que se apliquem a empresas que não são lucrativas (e, portanto, não pagam impostos)” (CE, 2001, p. 17)⁶⁰. De facto, no caso das empresas em fase de arranque, as medidas fiscais não são muito eficazes em virtude da ausência de lucros tributáveis ou baixa probabilidade de obtenção de lucros a curto e médio prazo.

Os incentivos fiscais são de aplicação generalizada, o que permite aos mercados determinar a afectação dos investimentos em I&D por sectores, empresas e projectos (OCDE, 2003, p. 9). Desta forma, pode não se atingir o objectivo para o qual foram criados. Por seu turno, os apoios financeiros directos são orientados para projectos, empresas, tecnologias e sectores específicos. “Nestes casos os sistemas de subvenções directas são (...) mais eficazes e menos custosos” (Lopes, 1999, p. 74) para alcançar os objectivos determinados com a sua implementação.

Com a implementação de programas de apoio financeiro, o Estado pode orientar os esforços de investigação segundo os critérios sectoriais que regem os planos nacionais, nomeadamente contemplando sectores em dificuldade ou sectores em que é imperativo progredir. “As medidas de apoio directo são particularmente apropriadas quando os governos pretendem reter o controlo do tipo de investigação desenvolvida e orientar os esforços de investigação para uma política pública e objectivos de longo prazo. São os mecanismos predominantes para promover o investimento privado em investigação na maioria dos países” (CE, 2002a, p. 18)⁶¹.

⁵⁹ Desde que enquadradas no âmbito de aplicação do incentivo fiscal.

⁶⁰ Tradução nossa.

⁶¹ Tradução nossa.

Quando comparado com os apoios financeiros, há outras vantagens e desvantagens de optar pelo auxílio através da política fiscal.

Uma das vantagens da aplicação dos incentivos fiscais em relação aos apoios financeiros prende-se com a redução do peso administrativo. Os custos administrativos das ajudas financeiras, em termos de tempo e dinheiro, são mais elevados para a administração e empresas do que no caso dos incentivos fiscais. De notar que, no caso da decisão de atribuição de subsídios governamentais, é necessário criar uma estrutura de apoio, análise e implementação das candidaturas a esses subsídios e de acompanhamento da execução dos projectos. No caso das medidas fiscais, não há necessidade de recursos humanos que lhes sejam exclusivamente adstritos, pois são automaticamente incorporadas no sistema fiscal. Por outro lado, do ponto de vista das empresas, estas só auferem de benefícios fiscais no caso de obterem lucro enquanto que a atribuição de apoio financeiro não está, em princípio, dependente do lucro obtido.

Por outro lado, no âmbito dos apoios financeiros, os governos têm completo controlo dos montantes a despendar com os mesmos em determinada área, pelo que podem determinar o exacto benefício desse apoio. A nível dos incentivos fiscais, o Estado não tem controlo sobre o montante do orçamento dos mesmos. Assim, e mesmo com uma previsão do custo da introdução de uma determinada medida fiscal, existe sempre um grau de incerteza. Apesar de ser possível empregar mecanismos técnicos que estabeleçam um limite máximo, restringindo o montante que as empresas podem deduzir, é difícil ter o controlo completo do nível de despesa privada de todas as empresas.

Na UE, “até agora, as políticas fiscais de apoio à inovação têm incidido principalmente no desagravamento fiscal da despesa de I&D”⁶², como se pode verificar no caso português, nomeadamente com o SIFIDE e a RFI, que são analisados pormenorizadamente em capítulo posterior.

⁶² “A Espanha constitui uma excepção interessante, em que os incentivos fiscais se aplicam não apenas à despesa em I&D mas, também, à despesa em inovação tecnológica. Nos Países Baixos, são os recursos humanos para I&D que são visados, nomeadamente através do desagravamento fiscal dos custos dos salários do pessoal de I&D” (CE, 2003a, p. 19).

Os países com um desempenho de inovação elevado, tais como a Finlândia, a Suécia e a Alemanha, não recorrem tanto ao uso dos incentivos fiscais, optando antes pelos apoios financeiros (dando prioridade a determinados sectores tecnológicos e actividades⁶³).

Por seu turno, os países com um desempenho de inovação mais baixo, inferior à média da UE, tais como Portugal, Itália e Espanha, optam pela adopção de uma política de incentivos fiscais que promove um extenso e largo conjunto de actividades de inovação. Os incentivos fiscais constituem uma ferramenta política particularmente útil em países com baixa despesa em inovação e com um quadro de inovação pouco desenvolvido e visam estimular os diversos sectores da economia. Os incentivos fiscais permitem a redução da incerteza, pois as empresas têm prévio conhecimento do nível de incentivo disponível.

Ainda a salientar o caso de países que apresentam, tradicionalmente, fortes investimentos em inovação e elevado nível de desenvolvimento tecnológico, tais como os Estados Unidos da América, a França e, mais recentemente, o Reino Unido, que optam por apoiar actividades como as de I&D, fiscal e financeiramente (CE, 2001, pp. 13 e 57).

De facto, “os impostos são um importante factor na inovação. As normas fiscais e procedimentos influenciam fortemente a forma como as empresas actuam” (CE, 1995, p. 31)⁶⁴.

A adopção de medidas fiscais e parafiscais pelos EM da UE é muito divergente e prende-se “entre outros factores, com os objectivos a atingir, as características do sistema fiscal em vigor e a situação política e conjuntural de cada país em determinado momento” (Lopes, 1999, p. 75). “Ambos os métodos serão utilizados frequentemente, dependendo a combinação exacta dos objectivos nacionais, das condições e da estrutura industrial” (CE, 2003a, p. 19). A opção por um ou outro método ou por uma combinação dos dois prende-se com a conjuntura e as características nacionais, bem como com os objectivos definidos para o país.

⁶³ A nível dos indicadores que permitem inferir sobre o desempenho de inovação de determinado país, há um aspecto que deve ser evidenciado. No caso de países pequenos como a Finlândia, o governo e as empresas podem concentrar as suas actividades de inovação em áreas com vantagem comparativa e altamente lucrativas. Assim, é natural que o Governo Finlandês conclua que os incentivos financeiros ofereçam melhores oportunidades para o apoio a um sector específico dos que os incentivos fiscais (CE, 2001, p. 60).

⁶⁴ Tradução nossa.

3.4.1 Sistema nacional de inovação

Os crescentes riscos e complexidade do processo de inovação, a geração de externalidades e os elevados recursos financeiros envolvidos exigem a intervenção do Estado. A inovação deixou de resultar de uma ou outra acção isolada de um agente para resultar de uma conjugação de esforços e das inter-relações entre os diversos agentes dos sistemas nacionais de inovação e, portanto, passou a ser da responsabilidade das entidades públicas e privadas.

Vítor Simões define sistema nacional de inovação (SNI) “como um conjunto de instituições interligadas que contribuem para criar, desenvolver, absorver, utilizar e partilhar conhecimentos economicamente úteis num determinado território nacional” (2003, p. 56).

O sistema de inovação pode ser definido como uma “rede complexa de laboratórios governamentais, organizações de normalização, instituições de I&D, instituições de ensino, associações empresarias, instituições financeiras, organizações de trabalhadores, organizações da sociedade civil, que em conjunto providenciam conhecimento, mão-de-obra qualificada, financiamento e outros instrumentos de apoio às empresas inovadoras” (Alves, 2004, p. 4). “O Sistema Nacional de Inovação é um conceito que apresenta uma abrangência e uma complexidade elevada que engloba, para além do sistema de ensino, ciência e tecnologia, a parte do sistema produtivo directamente responsável pela dinâmica de inovação e pelo processo de aquisição de competências em Investigação e Desenvolvimento Tecnológico” (Gouveia e Teixeira, 2005, p. 3).

A competitividade das regiões e do país é fortemente influenciada pela eficácia do sistema de inovação e das políticas públicas destinadas ao seu desenvolvimento, bem como das condições gerais de estímulo à iniciativa empresarial e à inovação.

A intervenção do Estado pode assumir várias formas, designadamente: “gerir incentivos/apoio ao investimento na investigação e na difusão da inovação (estimular projectos concretos); dinamização dos actores e de parcerias (desenvolver redes); criar/manter/desenvolver infra-estruturas propiciadoras da investigação e da difusão da inovação (melhorar as condições envolventes); (...) garantir suporte técnico e logístico a Programas de Inovação” (Neves, 2003, p. 228). O Estado pode ainda promover interacções e troca de conhecimentos entre as diversas entidades que compõem o SNI e garantir que a

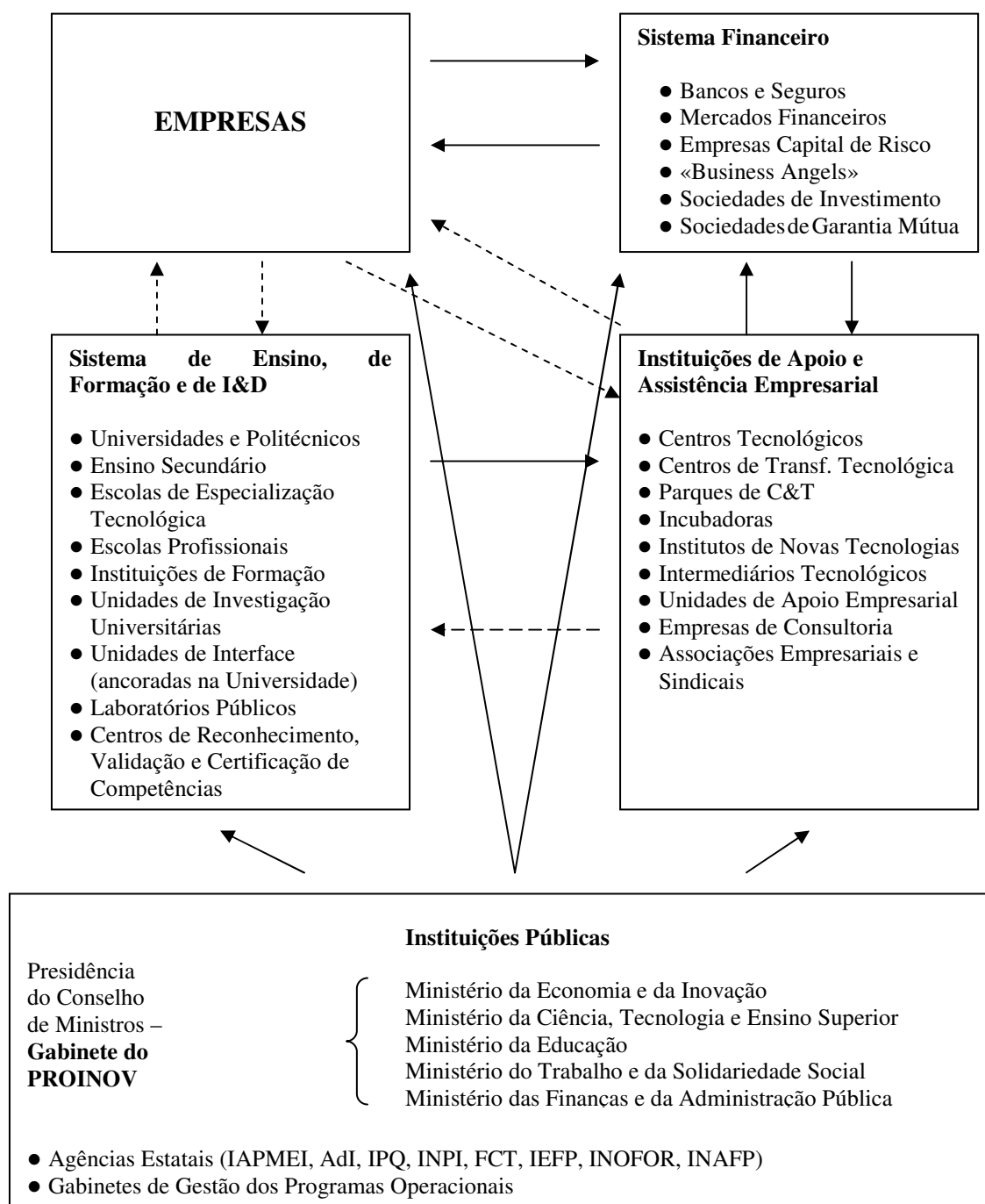
informação de carácter estratégico circule no sistema económico. A promoção de infra-estruturas por parte das entidades públicas, considerando todo o investimento envolvido, oferece aos agentes privados, sobretudo às empresas de menor dimensão, uma certa segurança e melhora as suas expectativas, traduzindo-se num estímulo ao investimento e num aprofundamento da especialização.

Para que o Estado exerça as suas tarefas de dinamizar o SNI e de coordenar eficazmente os agentes públicos com os agentes privados é necessário que a composição e as atribuições de cada organismo da Administração Pública estejam muito bem determinadas e as respectivas missões claramente identificadas. De facto, para o desenvolvimento e sustentabilidade do SNI, é importante o tipo de organizações envolvidas e as interacções que se desenvolvem entre si e as outras instituições sociais, valores e regulamentação vigente.

Por outro lado, o apoio público à investigação e à inovação tecnológica pode ser melhorado, nomeadamente, através do aumento da eficiência dos vários instrumentos de financiamento público, como apoios financeiros, incentivos fiscais, mecanismos de garantia e apoio ao capital de risco. “Existem muitas formas de apoio público à investigação que não causam distorções da concorrência e, como tal, não constituem auxílios estatais. Este tipo de apoio deve ser incentivado em prioridade” (CE, 2003b, p. 21). Os auxílios estatais à I&D são colocados sob o equilíbrio entre a necessidade de minimizar as distorções da concorrência e o reforço da competitividade da indústria europeia.

“Uma análise comparativa sugere que, pelo menos no que diz respeito à Europa Continental, não estamos [em Portugal] muito atrasados no que respeita à criação de estruturas e mecanismos de financiamento da inovação. Vivemos o mesmo entusiasmo e, pontualmente, partilhamos as mesmas ilusões e procuramos criar as infra-estruturas necessárias, tanto financeiras como técnicas e logísticas, incluindo incubadoras e parques tecnológicos” (Esperança, 2003, p. 275). No entanto, é reconhecida a existência de algum atraso estrutural. Na opinião de Arminda Neves, “a sociedade portuguesa só conseguirá vencer o seu atraso estrutural com uma política activa de inovação envolvendo o sector público e privado em parcerias centradas em interesses comuns” (2003, p. 230).

Na figura 1, são apresentados os principais elementos do Sistema de Inovação em Portugal e as interacções existentes entre si.

FIGURA 1⁶⁵**Sistema de inovação em Portugal: principais elementos**

⁶⁵ SIMÕES, Vítor (2003) – O sistema nacional de inovação em Portugal, p. 58. Adaptado, com as actualizações das designações dos ministérios. Siglas presentes nesta figura que não constam da lista de siglas: IPQ – Instituto Português da Qualidade; INPI – Instituto Nacional da Propriedade Industrial; IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional; INOFOR – Instituto para a Inovação na Formação (o DL n.º 171/2004, de 17 de Julho, criou o Instituto para a Qualidade na Formação, I.P. (IQF), o qual sucede ao INOFOR); INAFPP – Instituto Nacional de Acreditação da Formação de Professores.

Atendendo à figura apresentada, Vítor Simões considera cinco categorias principais de intervenientes no SNI: empresas, sistema financeiro, sistema de ensino, de formação e de I&D, instituições de apoio e assistência empresarial e instituições públicas.

Para Vítor Simões, a análise ao SNI Português mostra a existência de diversos aspectos positivos. Os mais relevantes são: “(1) a existência de um número significativo de actores, designadamente na área de organizações interface e de apoio tecnológico, alguns com um desempenho muito positivo; (2) a melhoria das competências e dos sistemas de avaliação das instituições de investigação universitária; (3) a experiência na concepção e lançamento de programas operacionais de actuação por parte das instituições públicas; (4) a existência de uma crosta de empresas inovadoras internacionalmente competitivas e de alguns *clusters* empresariais dinâmicos” (Simões, 2003, p. 57). Outra característica positiva do SNI Português é “o desenvolvimento de uma ‘elite’ de empresas internacionais inovadoras e competitivas, detidas por investidores nacionais e estrangeiros” (CE, 2005c, p. 3)⁶⁶.

O autor também destaca as fraquezas do SNI que considera mais importantes e que constroem o comportamento do SNI português: a debilidade ou ausência de ligações entre os diversos elementos, a insuficiência das capacidades internas de muitos actores e a falta de orientação estratégica a nível das instituições públicas (Simões, 2003, p. 57).

⁶⁶ Tradução nossa.

3.4.2 Apoios financeiros

O Terceiro Quadro Comunitário de Apoio (QCA III) formaliza o apoio financeiro que a UE, através dos fundos estruturais, confere a Portugal no âmbito das suas políticas estruturais e de coesão, no período de 2000 a 2006.

O QCA III inclui quatro eixos: eixo 1 «Elevar o nível de qualificação dos Portugueses, promover o emprego e a coesão social»; eixo 2 «Alterar o perfil produtivo em direcção às actividades do futuro»; eixo 3 «Afirmar o valor do território e da posição geoeconómica do País»; e eixo 4 «Promover o desenvolvimento sustentável das regiões e a coesão nacional».

No âmbito do QCA III, foram definidos diversos programas operacionais para vigorar em Portugal naquele período. Em Janeiro de 2004, no sentido de delinear uma ‘iniciativa estratégica’ pelo conhecimento e inovação para estimular uma economia mais sustentável, produtiva e competitiva, visando investir ‘mais e melhor’ em formação, capacidades, ciência e tecnologia e no conhecimento como base para o desenvolvimento⁶⁷, foram promovidos dois novos programas operacionais: POCI⁶⁸ e o POS_Conhecimento⁶⁹. Estes programas operacionais compreendem um conjunto de medidas, acções e iniciativas que prevêem apoios financeiros, no âmbito dos quais as empresas poderão apresentar candidaturas.

Para o presente estudo, torna-se relevante abordar três programas operacionais, em virtude da sua aplicabilidade no fomento às actividades de I&DI e dos apoios que podem beneficiar as empresas em Portugal. Assim, serão analisadas diversas medidas (e respectivos apoios) dos seguintes programas operacionais: PRIME, POCI e POS_Conhecimento. Será ainda abordado o Programa INOV-JOVEM.

⁶⁷ A ‘iniciativa estratégica’ tem quatro áreas prioritárias: inovação, sociedade da informação e do conhecimento, modernização da administração pública e desenvolvimento da ciência, formação e ensino superior (CE, 2004, pp. 14 – 15).

⁶⁸ Que substituiu o Programa Operacional Ciência, Tecnologia, Inovação.

⁶⁹ Que substituiu o Programa Operacional da Sociedade da Informação.

Em Portugal, o Ministério da Economia e da Inovação e o Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior são responsáveis pelos programas operacionais relacionados com a inovação. Esta responsabilidade é cumprida através da Agência de Inovação, S. A. (AdI)⁷⁰ e da Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT). A UMIC, I. P. – Agência para a Sociedade do Conhecimento⁷¹, organismo de natureza interministerial, é responsável pelo apoio na definição, implementação e avaliação das iniciativas políticas no âmbito da inovação, sociedade de informação e governo electrónico.

Para efeito da atribuição de auxílios estatais à I&D, convém referir a distinção estabelecida pela CE entre investigação fundamental, investigação industrial e actividades de desenvolvimento pré-concorrencial, justificada pela necessidade de determinar o grau de proximidade da actividade subvencionada de I&D em relação ao mercado. No Anexo I da Comunicação (96/C45/06), de 17 de Fevereiro de 1996, a CE apresenta as definições destes conceitos. Assim, define investigação fundamental como “uma actividade destinada a alargar os conhecimentos científicos e técnicos não ligados a objectivos industriais ou comerciais”. Para a CE, investigação industrial consiste na “pesquisa planeada ou a investigação crítica tendo em vista adquirir novos conhecimentos, considerando-se que tais conhecimentos poderão ser úteis para desenvolver novos produtos, processos ou serviços ou conduzir a uma melhoria nítida dos produtos, processos ou serviços existentes”. Por último, “por actividade de desenvolvimento pré-concorrencial, a Comissão [Europeia] entende a concretização dos resultados da investigação industrial num plano, num esquema ou num projecto para produtos, processos ou serviços novos, alterados ou aperfeiçoados, destinados a serem vendidos ou utilizados, incluindo a criação de um primeiro protótipo que não poderá ser utilizado comercialmente”.

O auxílio à investigação fundamental pode atingir uma taxa bruta de 100%. As actividades desta fase de investigação não devem estar relacionadas com objectivos industriais ou comerciais prosseguidos por uma empresa individual, sendo necessário assegurar uma ampla divulgação dos resultados da investigação (CE, 1996, §5.2).

⁷⁰ “A AdI é a instituição responsável pela implementação da política de inovação, com uma dupla tutela entre o Ministério da Economia e da Inovação e do Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior, com o estatuto de uma empresa privada, sendo o seu capital subscrito em partes iguais pela FCT – Fundação para a Ciência e Tecnologia em representação do MCTES e pelo IAPMEI e pelo PME Investimentos em representação do MEI” (GOUVEIA, 2005, p. 3).

⁷¹ Anteriormente designada UMIC – Unidade de Missão Inovação e Conhecimento.

A intensidade bruta do auxílio a um programa de investigação industrial, regra geral, tem como limite 50% dos custos do projecto a considerar (com as majorações definidas para os apoios neste âmbito, a intensidade máxima bruta é 75%) (CE, 1996, §5.3 e §5.10.6).

Para os projectos de desenvolvimento pré-concorrencial, a intensidade bruta admissível é 25% dos custos do projecto a considerar (com as majorações definidas para os apoios neste âmbito, a intensidade máxima bruta é 50%) (CE, 1996, §5.5 e §5.10.6).

A investigação fundamental e a investigação industrial podem beneficiar de níveis de auxílio superiores aos dos atribuídos às actividades de desenvolvimento pré-concorrencial, pois estas podem provocar distorções da concorrência mais facilmente, afectando as trocas comerciais.

Destacam-se ainda as taxas de auxílio admissíveis para financiar estudos de viabilidade técnica preliminares às actividades de investigação industrial e de actividades de desenvolvimento pré-concorrencial: 75% e 50% dos custos desses estudos, respectivamente (CE, 1996, §5.4).

3.4.2.1 Programa de Incentivos à Modernização da Economia

O Programa para a Produtividade e Crescimento da Economia, aprovado pela RCM n.º 103/2002, de 17 de Junho, publicada a 26 de Julho, foi adoptado por Portugal com o intuito de eliminar os entraves ao crescimento da produtividade através de um novo modelo de desenvolvimento do país. Este programa “delineou e calendarizou um conjunto de medidas dirigidas à criação de condições propícias à consolidação, crescimento e desenvolvimento das empresas estabelecidas em Portugal e ao consequente aumento da economia portuguesa”⁷².

É neste contexto que o PRIME assume particular importância como principal instrumento financeiro de apoio ao investimento e à modernização das empresas.

O PRIME insere-se no eixo 2 «Alterar o perfil produtivo em direcção às actividades do futuro» do QCA III. O PRIME⁷³ estrutura-se em torno de três eixos prioritários de actuação: eixo 1 «Dinamização das empresas»; eixo 2 «Qualificação dos recursos humanos»; e eixo 3 «Dinamização da envolvente empresarial».

Instituído pela RCM n.º 101/2003, de 8 de Agosto, na sequência da aprovação formal pela CE a 14 de Maio de 2003, o PRIME abrange um conjunto de instrumentos de política económica de médio prazo (até 2006) contemplando diversos sistemas de incentivos⁷⁴ e destina-se, de uma forma geral, aos sectores da indústria, energia, construção, transportes, turismo, comércio e serviços.

Este programa de incentivos que veio substituir o Programa Operacional da Economia (aprovado pela CE no âmbito da Intervenção Operacional da Economia, inserida no QCA III) tem duas linhas de orientação: o reforço da produtividade e competitividade das empresas e da economia nacional e a promoção de novos potenciais de desenvolvimento.

⁷² Preâmbulo da Portaria n.º 911/2003, de 30 de Agosto.

⁷³ No anexo 1, é apresentada a composição do PRIME.

⁷⁴ Os sistemas de incentivos são “quadros normativos que fixam as condições de elegibilidade das operações e dos respectivos promotores para efeitos da concessão de um determinado tipo de ajudas, bem como os seus limites máximos (em valor absoluto e intensidade) e formas de pagamento. Distinguem-se de um auxílio individual pelo facto de não serem concebidos para a atribuição de um auxílio a uma empresa em particular, mas sim a um conjunto incerto de empresas, em termos de identidade ou número” (citação disponível na WWW: <URL:<http://www.qca.pt/incentivos/default.asp>>, em 18 de Agosto de 2005).

O PRIME visa apoiar, de forma selectiva, a estratégia própria das empresas, garantindo um desenvolvimento sustentável e o reforço da sua competitividade a prazo e como meio de promoção do crescimento do valor acrescentado nacional. Este programa operacional pretende ainda apoiar a inovação, a investigação e o desenvolvimento tecnológico, o fomento do capital de risco, apostar na internacionalização (nomeadamente através da promoção das empresas, dos produtos portugueses e do turismo) e incentivar a qualificação dos recursos humanos nas PME.

Há ainda a salientar que a RCM n.º 32/2004, de 22 de Março, no âmbito do PRIME, cria o PRIME-JOVEM, Programa de Apoio à Iniciativa Empresarial dos Jovens. Trata-se de um sistema de enquadramento das diversas medidas de apoio a jovens empresários no âmbito do PRIME e substitui o SAJE 2000, criado pela RCM n.º 120/2000, de 26 de Setembro.

No âmbito do PRIME-JOVEM, são concedidos diversos benefícios às entidades candidatas a nível de vários sistemas de incentivos do PRIME, designadamente o usufruto da majoração de 5% na taxa de incentivo do SIME (Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial). Além disso, os jovens empresários dispõem de uma dotação específica de capital de risco (quinze milhões de euros do Fundo de Sindicação de Capital de Risco estão destinados exclusivamente a projectos que aqueles apresentem)⁷⁵.

O PRIME-JOVEM destina-se a jovens empreendedores com idade compreendida entre os 18 e os 35 anos, inclusive, e encontra-se em vigor até 31 de Dezembro de 2006, tal como o PRIME.

São vários os sistemas de incentivos do PRIME aos quais as empresas podem recorrer para o financiamento das suas despesas de I&DI. Em vigor até final de 2006, serão abordados sobretudo em relação às taxas de incentivo e limites estipulados⁷⁶.

⁷⁵ Informação disponível na WWW: <URL:<http://juventude.gov.pt/Portal/Programas/PrimeJovem/#entrea>>, em 4 de Novembro de 2005.

⁷⁶ A informação que se segue relativa aos apoios do PRIME é baseada na legislação aplicável a estes sistemas de incentivos, disponível na WWW: <URL:http://www.prime.min-economia.pt/presentationlayer/prime_Home_00.aspx>, em Fevereiro de 2006.

APOIOS:

DEMTEC – Sistema de Incentivos à Realização de Projectos-Piloto Relativos a Produtos, Processos e Sistemas Tecnologicamente Inovadores

O DEMTEC foi aprovado em Maio de 2003. Este sistema de incentivos apoia projectos relativos a trabalhos de investigação e desenvolvimento tecnológico concluídos com sucesso e que visam a validação industrial do conhecimento associado a novas tecnologias que possam ser aplicadas a nível nacional em produtos, processos e/ou sistemas no sentido de demonstrar, perante um público especializado e em situação real, as vantagens económicas e divulgar a nova tecnologia que se pretende difundir. Posteriormente, cumpridos os requisitos, os projectos de aplicação dessa nova tecnologia podem ser apoiados pelo Programa IDEIA⁷⁷.

O projecto deve apresentar um investimento mínimo elegível de 100.000€ e ter uma duração máxima de execução de dois anos. No âmbito do DEMTEC, o incentivo a conceder às empresas é não reembolsável (com excepção para algumas despesas elegíveis), sendo determinado pela aplicação às despesas elegíveis da taxa base de 30%. A taxa máxima de incentivo é 50%. No caso das despesas directamente relacionadas com a realização de acções de demonstração dos novos produtos, processos e/ou sistemas perante um público especializado e em situação real, o incentivo reveste a forma de incentivo não reembolsável e corresponde a 100% das despesas elegíveis.

O montante máximo de incentivo é de 1.250.000€ para projectos que incidam sobre as actividades previstas na divisão 40 da classificação CAE⁷⁸ e de 750.000€ nos restantes casos.

⁷⁷ O Programa IDEIA é um sistema de incentivos do PRIME que será apresentado de seguida.

⁷⁸ Classificação portuguesa das actividades económicas. No regulamento do presente sistema de incentivos é referida a divisão 40 da CAE revista pelo DL n.º 182/93, de 14 de Maio. A CAE – Rev. 2 constante do anexo a este DL foi substituída pela CAE – Rev. 2.1 anexa ao DL n.º 197/2003, de 27 de Agosto, CAE actualmente em vigor. A divisão 40 da CAE respeita à «Produção e distribuição de electricidade, de gás, de vapor e água quente».

Programa IDEIA – Apoio à Investigação e Desenvolvimento Empresarial Aplicado

O Programa IDEIA, aprovado em Janeiro de 2003, visa apoiar projectos inseridos em actividades de I&DT, envolvendo empresas e entidades do Sistema Científico e Tecnológico Nacional (SCTN), associadas através de um contrato de consórcio, de forma a desenvolver novos produtos, processos ou serviços. A duração máxima do projecto de investimento, no âmbito do Programa IDEIA, é de três anos.

Este Programa apoia projectos de dois tipos de acções: de “investigação industrial” (desenvolvimento de novas tecnologias e obtenção de novas competências) e de “investigação pré-concorrencial” (desenvolvimento de protótipos e pré-séries e de acções piloto, proporcionando a validação, em ambiente empresarial, de tecnologias demonstradas em ambiente laboratorial e acções de promoção conducentes à valorização económica dos resultados).

Para projectos de “investigação industrial”, o incentivo a conceder pode ser reembolsável ou não reembolsável e a taxa varia entre os 50% e os 75% sobre as despesas elegíveis. Para projectos de “investigação pré-concorrencial”, o incentivo a conceder pode ser reembolsável ou não reembolsável e a taxa varia entre os 25% e os 50% sobre as despesas elegíveis. Para os projectos cujo incentivo não ultrapasse os 100.000€, o incentivo é não reembolsável; no caso dos projectos em que o incentivo é superior a 100.000€, o incentivo é reembolsável ou não reembolsável em função do tipo de despesas elegíveis em causa, definidas em diploma⁷⁹.

Relativamente ao financiamento dos projectos, o seu investimento elegível tem de ser coberto por um mínimo de 30% de capitais próprios.

É de referir que os projectos individuais de investigação que ultrapassem o custo total de 25 milhões de euros e beneficiem de um incentivo superior ao equivalente de subvenção bruta (ESB⁸⁰) de 5 milhões de euros têm de ser notificados junto da Comissão Europeia⁸¹.

⁷⁹ Quanto às entidades do SCTN, a taxa de incentivo (não reembolsável) é calculada em função da média ponderada das taxas máximas de incentivo aplicadas a cada uma das empresas do consórcio.

⁸⁰ Percentagem do auxílio estatal concedido no total do investimento aprovado, calculada com base num conjunto de despesas definidas.

⁸¹ De acordo com o estabelecido no §4.7 da Comunicação CE (96/C45/06), de 17 de Fevereiro de 1996.

NEST – Novas Empresas de Suporte Tecnológico

O Programa NEST foi aprovado em Dezembro de 2002 e apoia a criação de empresas de base tecnológica, através da participação no seu capital. Para efeitos deste programa, as empresas de suporte tecnológico são as que dependem, de forma crítica, de tecnologias avançadas e de desenvolvimento recente.

São apoiados projectos baseados em I&DT que visem a concepção, desenvolvimento e produção de novos produtos, serviços, processos ou sistemas produtivos, através da criação, instalação, dinamização, arranque e sustentação de empresas de suporte tecnológico, sob a forma de sociedade anónima, que criem ou desenvolvam um relacionamento com entidades do SCTN ou que venham a deter um nível tecnológico de reconhecido avanço a nível nacional ou internacional.

As empresas NEST poderão beneficiar, cumulativamente, dos apoios específicos inerentes à sua instalação em pólos tecnológicos ou parques de ciência e tecnologia, bem como dos que decorrem da realização de projectos de fomento da inovação empresarial e de valorização do empreendedorismo, previstos no QCA III.

Assim, o promotor do projecto deverá contribuir com, pelo menos, 5% do capital social da empresa e tem de estar prevista a participação de uma entidade especializada de capital de risco no capital social e na gestão e administração da empresa. Ainda é contemplada a participação do Fundo de Sindicação de Capital de Risco para PME – IAPMEI, o qual participará no capital social das empresas NEST através da aquisição de acções, num montante igual aos promotores e até 15% do capital social, considerando o limite máximo de 375.000€⁸². A parte restante do capital social, até ao limite de 90%, constituirá a participação da entidade especializada de capital de risco.

⁸² De acordo com o n.º 1 do artigo 12º do Despacho Conjunto n.º 196/2003, de 22 de Fevereiro.

NITEC – Sistema de Incentivos à Criação de Núcleos de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico no Sector Empresarial

O NITEC⁸³ foi aprovado em Maio de 2003. Com este sistema de incentivos pretende-se apoiar a criação de competências internas de I&DT nas empresas e premiar os esforços empresariais desenvolvidos para a afirmação das empresas nacionais e a disponibilização de soluções e oferta de produtos tecnologicamente inovadores.

O NITEC apoia projectos de investimento que reforçam a produtividade, competitividade e inserção no mercado global mediante a criação, com consolidação, de núcleos empresariais de I&DT. “Entende-se por núcleo de I&DT uma pequena equipa com características de permanência, constituída no máximo por três pessoas dedicadas unicamente a actividades de endogeneização e desenvolvimento de competências tecnológicas no interior da empresa, assentes em planos de actividades estruturados em projectos, as quais conduzam a novos produtos, processos e ou sistemas ou à introdução de melhorias significativas nos produtos, processos e ou sistemas existentes, com incorporação tecnológica efectiva”⁸⁴.

Na opinião de Borges Gouveia e António Teixeira, “os NITECs criados nas empresas deverão fazer parte integrante do Sistema Nacional de Inovação e nele desenvolverem um papel decisivo na orientação pela procura dos restantes intervenientes deste sistema” (2005, p. 3).

O incentivo a conceder no âmbito do NITEC é não reembolsável, as taxas de incentivo variam entre 30% e 50% das despesas elegíveis e tem como limite máximo 200.000€.

⁸³ “Entre os muitos instrumentos de concretização das políticas de investigação realça-se o programa NITEC que tem como objectivo criar um núcleo de inovação tecnológica que permita ser um pólo de racionalização da estratégia de inovação e uma forma de concretizar a criação de emprego científico qualificado nas empresas” (Gouveia e Teixeira, 2005, p. 3).

⁸⁴ N.º 2 do artigo 3º da Portaria n.º 441/2003, de 28 de Maio.

Programa QUADROS

O Programa QUADROS foi aprovado em Dezembro de 2002. Este programa pretende apoiar empresas que, tendo atingido os objectivos de crescimento, expansão e desenvolvimento, pretendam iniciar outro ciclo de crescimento e desenvolvimento mediante a admissão de novos quadros técnicos das áreas da economia, da gestão e das tecnologias de dimensão estratégica, de forma a estimular actividades de forte crescimento e de elevado conteúdo de inovação.

O apoio, dirigido às PME, assume a forma de incentivo não reembolsável e é concedido através do financiamento do custo de contratação de, no máximo, três quadros por empresa: doutores, mestres, licenciados, bacharéis ou técnicos com especialização tecnológica, sendo aplicado durante 24 meses. Contudo, apenas é apoiada a criação de um posto de trabalho por entidade beneficiária em cada área de especialização e, no caso de empresas apoiadas no âmbito do Programa NEST, o limite é de dois postos de trabalho. Em caso algum, o promotor poderá beneficiar de incentivo para um número superior a três postos de trabalho.

O incentivo concedido é calculado por uma taxa de 45% sobre as despesas elegíveis referentes aos diagnósticos estratégicos (até ao máximo de 15.000€) e de 40% ou 45% sobre as outras despesas elegíveis. Os incentivos a conceder no âmbito deste programa estão sujeitos à *regra de minimis*⁸⁵. São ainda financiados, com uma taxa máxima de 100%, os custos relativos à inscrição em acções de formação profissional dos técnicos, até ao montante máximo de 1.000€ por cada um.

É de referir que, embora para as mesmas despesas elegíveis o incentivo financeiro concedido ao abrigo do Programa QUADROS não possa ser cumulável com quaisquer outros da mesma natureza, ele é passível de ser cumulável com apoios de natureza fiscal.

⁸⁵ Esta regra foi definida pelo Regulamento (CE) n.º 69/2001 da Comissão, de 12 de Janeiro de 2001, e foi adoptada por se ter considerado que os auxílios de reduzido valor não são susceptíveis de afectar de forma significativa o comércio e a concorrência entre os EM. Segundo esta regra, o montante máximo concedido a uma empresa não excede os 100.000€ durante um período de três anos, com início no momento em que foi conferido ao beneficiário o direito de receber o primeiro auxílio desta natureza. Ou seja, o incentivo não pode ultrapassar os 100.000€ por promotor durante o período de três anos, contados a partir da data de aprovação do primeiro incentivo. Para este limite máximo, concorrem apoios concedidos no âmbito de outros sistemas de incentivo, ao abrigo dos *auxílios de minimis* nas condições definidas pela CE.

SICE – Sistema de Incentivos à Cooperação Empresarial

O SICE foi aprovado em Maio de 2004 e visa estimular o desenvolvimento de estratégias empresariais em associação, de forma a superar a falta de escala que alguns projectos exigem. A importância do SICE é evidente numa economia em que o tecido empresarial é maioritariamente constituído por PME.

Este sistema de incentivos apoia projectos que promovam a competitividade através da criação de redes de cooperação em diversos domínios empresariais ou sectoriais e da consolidação e expansão de redes já existentes. Podem beneficiar do SICE os projectos de investimento que promovam a dinamização de processos de cooperação associados à gestão da cadeia de fornecimentos em actividades a montante e a jusante da cadeia de valor (designadamente a nível da concepção e do desenvolvimento do produto e a criação e consolidação de marcas portuguesas) e a dinamização de sistemas regionais ou sectoriais de inovação, através da cooperação empresarial.

São apoiadas as redes de cooperação em constituição (promovidas por empresas associadas sob qualquer das formas legalmente existentes) e as redes de cooperação já existentes com personalidade jurídica em que as participantes sejam na maioria PME e cujo capital seja detido em pelo menos 50% por PME.

Os projectos devem apresentar um investimento mínimo elegível de 500.000€ e ter uma duração máxima de execução de dois anos, a contar da data de início do investimento. Os apoios são concedidos sob a forma de incentivos reembolsáveis, com período de carência de capital de dois anos e prémios de realização (que corresponde à conversão parcial ou total do incentivo reembolsável em prémio, não podendo exceder o valor do incentivo reembolsável). As taxas de incentivo a conceder no âmbito do SICE variam entre 30% e 50% das despesas elegíveis. O prémio de realização é susceptível de majorações, embora estas não possam ultrapassar os 10% em cada avaliação intercalar.

O financiamento do projecto é partilhado entre o promotor e uma ou mais instituições de crédito subscritoras do protocolo de colaboração institucional (através de financiamento ou de concessão de garantia bancária) com os organismos coordenadores e o PRIME. O prazo de financiamento deverá situar-se entre os três e os sete anos.

O projecto pode beneficiar de uma co-intervenção de capital de risco.

SIME – Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial

O regulamento do Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial, actualmente em vigor, foi aprovado em Fevereiro de 2006.

O SIME visa apoiar projectos de investimento que reforcem a produtividade e a competitividade das empresas e a sua participação no mercado global através do fomento de abordagens integradas de investimentos. Os projectos de investimento apoiados têm de incidir em actividades da indústria, construção, comércio, turismo, serviços e transportes.

Uma das condições de elegibilidade dos projectos é ter um investimento mínimo elegível de 150.000€ e 600.000€ para PME e não PME, respectivamente. Porém, tratando-se de projectos constituídos apenas por investimentos incorpóreos o investimento mínimo elegível é de 50.000€ e 200.000€, respectivamente. Os projectos de investimento têm uma duração máxima de execução de dois anos, excepto em casos devidamente justificados e autorizados pelo Ministro da Economia e da Inovação.

Pelo seu efeito estruturante para o desenvolvimento, diversificação e internacionalização da economia portuguesa, os projectos de investimento de especial interesse para a economia nacional são enquadrados nos projectos de regime especial. Estes têm de, nomeadamente, contribuir para a inovação tecnológica ou protecção do ambiente, promover um efeito de arrastamento em actividades a montante e a jusante, principalmente PME, e implicar a interacção com entidades do SCTN.

Os apoios são concedidos sob a forma de incentivo reembolsável, incentivo não reembolsável (apoio relativo à componente da formação profissional e a ‘mais-valia ambiental’) e prémio de realização. O prazo de financiamento é de sete anos, com um período de carência de capital de três anos⁸⁶.

O regulamento do SIME apresenta as despesas elegíveis dispostas em três grupos. São apresentados diferentes limites às taxas de incentivo para os vários grupos pelos quais se encontram distribuídas as despesas (25% e 30%), susceptíveis de majorações. É fixado como limite global de incentivo por candidatura, em ESB, 50% e 45% do investimento elegível para PME e para os restantes casos, respectivamente. Os projectos aprovados, desde que promovidos por PME, podem beneficiar de outros apoios, designadamente de uma co-intervenção do capital de risco.

⁸⁶ Porém, no caso de projectos de construção ou de instalação de novos estabelecimentos hoteleiros e de novas unidades de produção cujo investimento elegível ultrapasse 2.500.000€, o prazo de financiamento é de 12 anos, com um período de carência de capital de três anos.

SIME I&DT – Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial I&DT

O SIME I&DT foi aprovado em Janeiro de 2006 e tem como objectivo apoiar projectos que visem a realização de actividades de I&DT conducentes à criação de novos produtos, processos ou sistemas ou à introdução de melhorias significativas em produtos, processos ou sistemas existentes.

Assim, este sistema de incentivos apoia projectos de investigação e desenvolvimento tecnológico que visem o reforço da produtividade, competitividade e inserção no mercado global das empresas através da realização de actividades de investigação industrial e/ou desenvolvimento pré-concorrencial.

Os projectos de investimento devem apresentar um investimento mínimo elegível de 50.000€ e 200.000€ para PME e para não PME, respectivamente (estes limites mínimos são coincidentes com os dos relativos a projectos constituídos apenas por investimentos incorpóreos no SIME).

O apoio a conceder no SIME I&DT assume a forma de incentivo não reembolsável e incentivo reembolsável. A taxa base de incentivo é de 30% para projectos de investimento em actividades de investigação pré-concorrencial e de 55% para projectos de investimento em actividades de investigação industrial. Estas taxas podem ser acrescidas de majorações. Porém, a taxa base acrescida das majorações nunca pode ultrapassar 75% no caso de actividades de investigação industrial e 50% nas restantes situações.

O regulamento do SIME I&DT contempla o apoio a projectos de regime especial. Trata-se de projectos que se revelem de especial interesse para a economia nacional pelo seu efeito estruturante para o desenvolvimento, diversificação e internacionalização da economia portuguesa. Estes projectos devem apresentar um investimento mínimo elegível de 10.000.000€.

SIUPI – Sistema de Incentivos à Utilização da Propriedade Industrial

O SIUPI foi aprovado em Março de 2005. Este sistema de incentivos visa, designadamente, conceder apoios financeiros a projectos de protecção de direitos privativos no domínio da propriedade industrial.

Desta forma, e utilizando o Sistema da Propriedade Industrial como elemento fundamental para o reforço da competitividade nacional, o SIUPI pretende estimular a actividade inventiva, a criatividade e a inovação por parte das empresas, dos empreendedores, dos inventores e designers independentes, bem como das instituições que desenvolvem actividades de investigação.

Os projectos apoiados no âmbito deste sistema de incentivos reportam-se, nomeadamente, à formulação de pedidos de patentes, de modelos de utilidade, de modelos e desenhos industriais e à concepção, estudo e execução de protótipos ou de instalações experimentais suportadas por uma patente detida pelo promotor. Os projectos devem apresentar um investimento mínimo elegível de 2.500€.

O incentivo a conceder às empresas é do tipo não reembolsável e resulta da aplicação da taxa de 40% às despesas elegíveis para os projectos de investimento localizados em Lisboa e Vale do Tejo (LVT) e da taxa de 45% nos restantes casos, e tem como limite 100.000€ por promotor, durante um período de três anos a contar da data de aprovação do primeiro incentivo, embora sejam admitidas excepções. Este sistema de incentivos prevê limites específicos aos incentivos a conceder por tipologias das despesas.

O quadro 1, que se apresenta de seguida, sintetiza os apoios do PRIME abordados neste capítulo. Verifica-se a existência de uma grande diversidade nos parâmetros apresentados: taxas, majorações e limites. Com este quadro pretende-se facilitar a análise dos apoios que cada sistema de incentivos do PRIME pode atribuir às empresas que promovam actividades de I&D.

QUADRO 1
Programa de Incentivos à Modernização da Economia
(2003 – 06)

Apoio	Incentivos e limites
DEMTEC Sistema de Incentivos à Realização de Projectos Piloto Relativos a Produtos, Processos e Sistemas Tecnologicamente Inovadores	<ul style="list-style-type: none"> ■ Para os investimentos realizados por empresas, o incentivo é não reembolsável, com taxa base de 30%, susceptível das seguintes majorações: <ul style="list-style-type: none"> → majoração “desconcentração territorial” para investimentos localizados fora da NUT II de LVT – 5%; → majoração “tipo de empresa” para investimentos promovidos por PME – 10%; → majoração “tipo de promotor” para projectos com participação de entidades do SCTN nos trabalhos de I&DT preconizados (com representação mínima de 5% do valor total das despesas elegíveis) – 10%. ■ Para a realização de acções de demonstração – apoio até uma taxa de 100% das despesas elegíveis. <p>A taxa máxima de incentivo por projecto, expressa em ESB, não pode ultrapassar 50% das despesas elegíveis.</p> <p>Montante máximo de incentivo – 1.250.000€ para projectos relativos a actividades abrangidas pela divisão 40 da CAE e 750.000€ nos restantes casos.</p>
Programa IDEIA Apoio à Investigação e Desenvolvimento Empresarial Aplicado	<ul style="list-style-type: none"> ■ Projectos de “investigação industrial” – incentivo reembolsável e não reembolsável, com taxa base de 50% sobre as despesas elegíveis e limite de 75% (em termos de ESB) das despesas elegíveis. ■ Projectos de “investigação pré-concorrencial” – incentivo reembolsável e não reembolsável, com taxa base de 25% sobre as despesas elegíveis e limite de 50% (em termos de ESB) das despesas elegíveis. ■ A taxa base do incentivo é susceptível das seguintes majorações: <ul style="list-style-type: none"> → majoração “dimensão da empresa” para PME – 10%; → majoração para empresas localizadas fora da região de nível II da NUTS LVT – 10%; → majoração para projectos que envolvam cooperação transfronteiriça com, pelo menos, um parceiro independente de um outro EM da UE e que beneficie de uma ampla difusão e publicação dos seus resultados – 10%; → majoração para projectos que se inscrevam nos objectivos de um projecto ou de um programa específico elaborado no contexto de um programa-quadro comunitário de IDT – 15%. <p>Para entidades do SCTN – incentivo não reembolsável, com limite máximo de 75% do montante bruto das despesas elegíveis. Caso se trate de despesas decorrentes de aquisição de serviços de organismos externos, esta percentagem é 45%.</p> <p>Para projectos cujo incentivo não ultrapasse os 100.000€, é atribuído um incentivo não reembolsável; para projectos cujo incentivo ultrapasse os 100.000€, é atribuído um incentivo reembolsável e outro não reembolsável, para despesas definidas.</p>
NEST Novas Empresas de Suporte Tecnológico	<p>Se preencher os respectivos critérios, a empresa NEST poderá ter acesso automático aos seguintes programas de apoio complementares:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ apoio à inserção de doutores e mestres nas empresas e nas instituições de I&D; ■ apoio no âmbito do Programa QUADROS; ■ apoios financeiros à realização de investimentos directamente produtivos, à I&DT e à qualidade, no âmbito do SIPIE – Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais; ■ apoios financeiros no âmbito do SIUPI – Sistema de Incentivos à Utilização da Propriedade Industrial; ■ apoios decorrentes da instalação em pólos tecnológicos, parques de ciência e tecnologia, unidades de incubação ou centros de inovação.

<p>NITEC Sistema de Incentivos à Criação de Núcleos de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico no Sector Empresarial</p>	<p>■ Incentivo não reembolsável, com taxa base de 30% das despesas elegíveis e susceptível das seguintes majorações:</p> <ul style="list-style-type: none"> → majoração “desconcentração territorial” para investimentos localizados fora da NUT II de LVT – 10%; → majoração “tipo de empresa” a atribuir a núcleos de I&DT de PME – 10%; → majoração “tipo de promotor” a atribuir a núcleos de I&DT cuja execução do(s) projecto(s) a desenvolver seja efectuada com recurso à participação de entidades do SCTN nos trabalhos de I&DT preconizados (desde que represente, pelo menos, 5% do valor total das despesas elegíveis) – 10%. <p>A taxa máxima de incentivo por projecto, expressa em ESB, não pode ultrapassar 50% das despesas elegíveis; O montante total do incentivo a conceder não pode exceder 200.000€.</p>
<p>Programa QUADROS</p>	<p>■ Incentivo não reembolsável, com os seguintes limites:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Diagnósticos estratégicos: 45% das despesas elegíveis até ao máximo de 15.000€; ▪ 40% ou 45% das despesas elegíveis com custos de contratação, com os seguintes máximos: <ul style="list-style-type: none"> ○ Três salários mínimos nacionais/mês para quadros juniores (quadros com menos de três anos de experiência profissional); <p>Cinco salários mínimos nacionais/mês para quadros seniores (quadros com três ou mais anos de experiência profissional em funções idênticas àquelas a que a candidatura se refere). No que respeita à formação profissional são apoiados os custos inerentes à inscrição em acções até ao montante máximo de 1.000€ por quadro técnico. Os incentivos a conceder não podem exceder 100.000€ por promotor.</p>
<p>SICE Sistema de Incentivos à Cooperação Empresarial</p>	<p>■ Incentivo reembolsável com período de carência (de capital de dois anos) e prémios de realização.</p> <p>A taxa base de incentivo é de 30%.</p> <p>As majorações previstas para este sistema de incentivos são:</p> <p>para as despesas de investimento produtivo de natureza incorpórea: Em cada projecto, a soma dos incentivos expressos em ESB não pode ultrapassar os 50%.</p> <p>O prémio de realização poderá ter majorações nas avaliações intercalares até ao limite de 10%.</p>

<p>SIME Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial</p>	<p>A taxa base de incentivo é 25% para as despesas elegíveis do Grupo A e 30% para as despesas elegíveis dos Grupos B e C.</p> <p>As despesas elegíveis estão divididas em três grupos:</p> <ul style="list-style-type: none"> → Grupo A – despesas relativas a investimentos produtivos → → <u>Despesas relativas a investimentos produtivos</u> <p>Incentivo reembolsável, susceptível das seguintes majorações (até ao máximo de 5%):</p> <ul style="list-style-type: none"> • <p>O incentivo será ainda majorado com a atribuição de um incentivo não reembolsável correspondente à de Nos casos em que o projecto assegure a criação líquida de postos de trabalho e a sua manutenção pelo período de vigência do contrato de concessão de incentivos de acordo com os seguintes escalões: 1% ≥ 50 postos de trabalho; 2% ≥ 100 postos de trabalho; 3% ≥ 150 postos de trabalho; 4% ≥ 200 postos de trabalho; 5% ≥ 250 postos de trabalho;</p> <p>Majoração de 5% para jovens empresários;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Majoração mais-valia ambiental de 5% (não reembolsável); esta majoração não é aplicável a projectos de empresas não PME localizados na região NUT III da Grande Lisboa. O incentivo a conceder neste grupo tem como limite 3.750.000€ por projecto ou, quando for mais favorável para o promotor, 25% do investimento elegível. <p><u>Despesas com investimentos produtivos no estrangeiro</u></p> <ul style="list-style-type: none"> → Incentivo reembolsável com o limite de 1.250.000€ por projecto ou, quando for mais favorável para o promotor, 25% do investimento elegível. As taxas de incentivo a projectos promovidos por pequenas ou médias empresas não poderão exceder 15% e 7,5%, respectivamente, expressas em ESB. → <u>Despesas com investimentos de natureza incorpórea</u> <p>Incentivo reembolsável, susceptível das seguintes majorações:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Majoração desconcentração territorial de 5% a atribuir a projectos localizados fora da NUT II de LVT; <ul style="list-style-type: none"> ○ Majoração tipo de empresa a atribuir a projectos promovidos por PME: As despesas referentes à formação profissional poderão ainda beneficiar das seguintes majorações: majoração tipo projecto de 25% e majoração tipo de formandos de 10%. <p>Nos projectos promovidos por não PME, os incentivos relativos às despesas elegíveis, com excepção dos referentes às despesas de qualificação de recursos humanos, não poderão ultrapassar os 100.000€ no período de três anos contados a partir da data de aprovação do primeiro incentivo.</p> <p>Poderá ser atribuído um prémio de realização na forma de incentivo não reembolsável em função da avaliação do desempenho do projecto, que não poderá ultrapassar o montante do incentivo reembolsável.</p> <p>O limite global dos incentivos a conceder em cada projecto, expressos em ESB, não pode ultrapassar:</p> <p>50% no caso de PME;</p> <p>45% no caso de não PME.</p>
---	--

SIME I&DT Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial I&DT	→ Incentivo não reembolsável até ao montante máximo de 1.000.000€ e incentivo reembolsável no montante que ultrapassar aquele limite, desde que o seu montante não seja inferior a 100.000€ e até ao limite de 4.500.000€. UE
SIUPI Sistema de Incentivos à Utilização da Propriedade Industrial	■ Incentivo não reembolsável. As taxas de incentivo aplicadas sobre as despesas elegíveis são as seguintes: → para empresas e outras entidades com fins lucrativos – 40% (projectos de investimento localizados em LVT) ou 45% (para projectos de investimento localizados no restante território); → para inventores, designers independentes e empreendedores em fase pré-empresarial – 70%; → para infra-estruturas tecnológicas e outras instituições que desenvolvam tarefas de investigação – 75%.

Fonte: Elaboração própria, com base na informação e legislação disponível na WWW:
<URL:http://www.prime.min-economia.pt/presentationlayer/prime_Home_00.aspx>, em Fevereiro de 2006.

3.4.2.2 Programa Operacional Ciência e Inovação

O Programa Operacional Ciência, Tecnologia e Inovação foi aprovado pela Decisão da Comissão Europeia C(2000) 1785, de 28 de Julho de 2000. A reestruturação deste programa operacional vem na sequência da aprovação, em 24 de Dezembro, da Decisão da Comissão Europeia C(2004) 5706, dando lugar ao POCI⁸⁷.

O POCI enquadra-se no eixo 1 «Elevar o nível de qualificação dos Portugueses, promover o emprego e a coesão social» do QCA III, sendo da responsabilidade do Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior.

O POCI visa articular e promover sinergias entre o Ensino Superior e o sistema científico, fortalecer o potencial das ligações entre o sistema científico, desenvolvimento tecnológico e inovação e o sector industrial e promover o papel do conhecimento científico e tecnológico nas políticas públicas e desenvolvimento regional (CE, 2005c, pp. i – ii). Este programa operacional prevê apoios nos domínios da I&D e da inovação.

No caso específico em estudo, que se prende com os apoios financeiros que beneficiam as empresas que desenvolvem actividades de I&DI, salientam-se várias medidas abrangidas pelo POCI e respectivos incentivos e limites, abordados no quadro que se segue. À semelhança do quadro 1, o quadro 2 é apresentado de forma a proporcionar uma breve análise dos apoios do POCI às empresas que promovam actividades de I&DI.

⁸⁷ O Programa Operacional Ciência, Tecnologia e Inovação era constituído por quatro eixos prioritários: I «Formar e Qualificar», II «Desenvolver o Sistema Científico e Tecnológico e de Inovação», III «Promover a Cultura Científica e Tecnológica» e IV «Assistência Técnica». No final de 2004, verificou-se a reprogramação intercalar deste programa operacional, tendo surgido três novos eixos prioritários, com a seguinte denominação: IV «Ciência e Ensino Superior», V «Ciência e Inovação para o Desenvolvimento Tecnológico», VI «Ciência e Inovação para as Políticas Públicas»; a «Assistência Técnica» enquadra-se no eixo VII. O POCI está estruturado em sete eixos, os quais abrangem várias medidas e acções, descritas no anexo 2.

QUADRO 2
Programa Operacional Ciência e Inovação
(2004 – 06)

Apoio	Incentivos e limites
Medida I.2 – Apoio à inserção de doutores e mestres nas empresas e nas instituições de I&D	O apoio é atribuído de forma degressiva relativamente aos custos salariais (75% no 1º ano, 50% no 2º ano e 25% no 3º ano). Duração máxima 3 anos. Limite mensal (contrato a termo certo): 2.094,95€ para doutor e 1.396,63€ para mestre; limite mensal (contrato sem termo, com majoração de 20%): 2.513,94€ para doutor e 1.675,96€ para mestre. Limite estipulado pela <i>regra de minimis</i> : máximo de 100.000€ a conceder a uma empresa no prazo de 3 anos.
Medida II.3 – Promover a produção científica, o desenvolvimento tecnológico e a inovação	O financiamento aprovado é atribuído sob a forma de incentivo não reembolsável no valor de 100% do custo total elegível do projecto ⁸⁸ (por exemplo, despesas com recursos humanos, consultores e despesas de capital relacionadas com a aquisição de equipamento, entre outras).
Medida III.1 – Promover a cultura científica e tecnológica	O financiamento aprovado é atribuído sob a forma de incentivo não reembolsável no valor de 100% do custo total elegível do projecto (nomeadamente despesas com pessoal).
Medida V.1 – Formação e Qualificação para o Desenvolvimento Tecnológico e Inovação <i>Acção V.1.2 – Apoio à Inserção de Doutores no Tecido Empresarial e Institucional</i>	Os apoios a conceder traduzem-se numa comparticipação decrescente dos custos salariais efectivamente suportados pelas instituições de acolhimento num prazo máximo de 3 anos, com um subsídio adicional nas situações em que seja celebrado um contrato sem termo (majoração de 20%). Durante os 36 meses de possível apoio, a comparticipação respeita o seguinte calendário: 75% nos primeiros 12 meses, 50% nos 12 meses subsequentes e 25% nos últimos 12 meses. O limite por doutorado e por mês é 2.095,00€. No caso da majoração, o limite é 2.514,00€.
Medida V.2 – Dinamização da transferência de Tecnologia e Inovação <i>Acção V.2.1 – Rede de Extensão Tecnológica e de Inovação</i>	O financiamento aprovado é atribuído sob a forma de incentivo não reembolsável no destinatário final no valor de 100% do custo total elegível do projecto.
Medida V.3 – Ciência e Tecnologia para a Inovação <i>Acção V.3.1 – Projectos demonstradores pré-competitivos e mobilizadores para o desenvolvimento científico e tecnológico</i>	O financiamento aprovado é atribuído sob a forma de incentivo não reembolsável no destinatário final, no valor de 100% do custo total elegível do projecto.
Medida V.4 – Investigação e Desenvolvimento Científico-Tecnológico <i>Acção V.4.1 – Projectos de Investigação, Desenvolvimento e Inovação</i>	O financiamento aprovado é atribuído sob a forma de incentivo não reembolsável no destinatário final, no valor de 100% do custo total elegível do projecto.
Medida V.5 – Investigação, Desenvolvimento Tecnológico e Inovação em Cooperação Europeia e Internacional <i>Acção V.5.1 – Projectos de investigação, desenvolvimento tecnológico e inovação em cooperação europeia e internacional</i>	O financiamento aprovado é atribuído sob a forma de incentivo não reembolsável no destinatário final, no valor de 100% do custo total elegível do projecto.

⁸⁸ Considera-se custo total elegível a parte do custo elegível aprovada.

Medida V.5 – Investigação, Desenvolvimento Tecnológico e Inovação em Cooperação Europeia e Internacional Acção V.5.2 – Apoio à participação nacional em redes e projectos europeus e internacionais	O financiamento aprovado é atribuído sob a forma de incentivo não reembolsável no destinatário final, no valor de 100% do custo total elegível do projecto.
Medida VI.1 – Mobilização do Desenvolvimento Científico, Tecnológico e de Inovação para as Políticas Públicas Acção VI.1.1 – Projectos mobilizadores de desenvolvimento científico, tecnológico e de inovação para as políticas públicas	O financiamento aprovado é atribuído sob a forma de incentivo não reembolsável no destinatário final, no valor de 100% do custo total elegível do projecto.
Medida VI.2 – Mobilização Regional para o Desenvolvimento Científico, Tecnológico e de Inovação Acção VI.2.1 – Projectos regionais mobilizadores de desenvolvimento científico e tecnológico e da inovação	O financiamento aprovado é atribuído sob a forma de incentivo não reembolsável no destinatário final, no valor de 100% do custo total elegível do projecto.

Fonte: Elaboração própria, com base na informação e legislação disponível na

WWW: <URL:<http://www.poci2010.mctes.pt/home>>, em Outubro de 2005.

3.4.2.3 Programa Operacional Sociedade do Conhecimento

O Programa Operacional Sociedade da Informação foi aprovado pela Decisão da Comissão C(2000) 1786, de 28 de Julho, integrado no eixo 1 «Elevar o nível de qualificação dos Portugueses, promover o emprego e a coesão social» do QCA III.

O POS_Conhecimento foi aprovado pela UE em 27 de Dezembro de 2004, baseia-se na reformulação do Programa Operacional Sociedade da Informação e é constituído por nove eixos prioritários⁸⁹.

As medidas do POS_Conhecimento, no âmbito das quais as empresas que desenvolvem actividades de I&DI poderão apresentar candidaturas ao apoio financeiro e dele beneficiar, são as seguintes:

Eixo 1 – Desenvolver Competências

Medida 1.3a – Investigação e Desenvolvimento (Financiamento a Investigação Científica em consórcio entre empresas e Instituições de I&D)

Esta medida apoia projectos relacionados com actividades de investigação científica e desenvolvimento tecnológico, envolvendo empresas e instituições associadas através de um contrato de consórcio. Visa-se, nomeadamente, incentivar a inovação tecnológica por parte das empresas.

A intensidade do apoio é variável e depende de diversos factores. O financiamento a conceder depende da qualidade e grau de risco do projecto. A taxa base de apoio para projectos de investigação industrial é de 50% e para projectos de investigação pré-concorrencial é de 25%; esta taxa é susceptível de majorações, com o limite de, respectivamente, 75% e 50%⁹⁰.

O apoio público assume duas formas: incentivo não reembolsável e incentivo reembolsável, sendo as condições do reembolso fixadas no contrato de financiamento a celebrar com a AdI. O incentivo não reembolsável é concedido a projectos em que o apoio público não seja superior a 100.000€ e para determinadas despesas.

⁸⁹ Os eixos prioritários do POS_Conhecimento são os seguintes: I «Desenvolver Competências», II «Portugal Digital», III «Estado Aberto: Modernizar a Administração Pública», IV «Massificar o Acesso à Sociedade do Conhecimento», V «Governo Electrónico – Melhor Serviço aos Cidadãos e Empresas», VI «Desenvolver Competências e Cultura Digital», VII «Inovação Integrada em TIC», VIII «A Sociedade do Conhecimento como instrumento de apoio à Descentralização do Território» e IX «Assistência Técnica». No anexo 3, é apresentada a composição do POS_Conhecimento.

⁹⁰ De acordo com a Comunicação CE (96/C45/06), de 17 de Fevereiro de 1996.

No caso de projectos em que o apoio público é superior àquele valor e para despesas não abrangidas pela situação anterior, o incentivo assume a forma reembolsável.

Medida 1.3b – Investigação e Desenvolvimento (Financiamento a Projectos de Investigação Científica)

Quando integradas em consórcios com instituições de I&D ou em programas integrados de I&D, as empresas podem candidatar-se ao financiamento dos seus projectos de investigação científica no âmbito desta medida.

O apoio público assume a forma de incentivo não reembolsável, no valor de 100% do custo total elegível.

Eixo 2 – Portugal Digital

Medida 2.4 – Acções Integradas de Formação

Podem beneficiar do apoio desta medida as empresas que desenvolvam ou participem em projectos ligados à Sociedade da Informação.

Os projectos aprovados no âmbito desta medida são, em regra, financiados em 80% do custo total elegível. Porém, em casos de manifesto interesse público, o financiamento público a conceder pode atingir os 100%.

Eixo 6 – Desenvolver Competências e Cultura Digital

Medida 6.2 – Acções Integradas de Formação em TIC

Podem beneficiar do apoio desta medida as empresas que promovam ou desenvolvam actividades no âmbito da inovação tecnológica. Esta medida pretende apoiar projectos de formação de curta duração em tecnologias de informação e comunicação (TIC) concebidos de forma adequada às necessidades específicas da implementação dos Projectos Integrados Campus Virtuais, Cidades e Regiões Digitais (a nível da concepção, execução e desenvolvimento).

Os projectos aprovados no âmbito desta medida são, em regra, financiados em 80% do custo total elegível. Porém, em casos de manifesto interesse público, o financiamento público a conceder pode atingir os 100%.

Eixo 7 – Inovação Integrada em TIC

Medida 7.1 – Desenvolvimento de Centros de Competência em TIC

Esta medida pretende apoiar projectos estratégicos de I&D na área das TIC, proporcionando o desenvolvimento de ideias empresariais relacionadas com a criação de novos produtos, serviços ou processos.

Segundo o artigo 2º do regulamento desta medida, podem ser apoiados projectos que potenciem:

“a) A capacidade nacional de engenharia de concepção e design de desenvolvimento de novos produtos de maior valor acrescentado pelo tecido empresarial com uma forte componente de intervenção das TIC;

b) A excelência de âmbito regional, através da articulação com os respectivos empresários, instituições científicas e tecnológicas e estabelecimentos de ensino e de formação, visando criar, desenvolver e transferir conhecimento, criar redes e definir novos paradigmas de excelência com forte componente da TIC;

c) A transferência de tecnologia, inovação e conhecimento entre as instituições académicas e o tecido produtivo, através da criação de escritórios de transferências de tecnologia, inovação e o conhecimento, junto de cada instituição académica”.

Os projectos aprovados no âmbito desta medida são, em regra, financiados em 75% do custo total elegível. Porém, em casos de manifesto interesse público, o financiamento público a conceder pode atingir os 100%.

Medida 7.2 – I&D e Iniciativas Empresariais na Área das TIC

Atendendo ao disposto no artigo 2º do regulamento da presente medida, são elegíveis, entre outros:

“a) Projectos de novas ideias e novos empresários na área das TIC, envolvendo a concepção e desenvolvimento de processos, produtos e serviços inovadores em TIC;

b) Projectos e acções inovadores em TIC desenvolvidos por entidades de I&D, incluindo consórcios Universidade – Empresa; (...)

h) Projectos de Ideias Empresariais dirigidas à criação de produtos, serviços e processos inovadores, numa lógica de estímulo ao empreendedorismo tecnológico e a criação de redes”.

Os projectos aprovados no âmbito desta medida são, em regra, financiados em 75% do custo total elegível. Porém, em casos de manifesto interesse público, o financiamento público a conceder pode atingir os 100%.

■ **Iniciativa NEOTEC**

A Iniciativa NEOTEC⁹¹, Programa de Apoio à Criação e Desenvolvimento de Ideias de Base Tecnológica, enquadra-se na medida 7.2 «I&D e Iniciativas Empresariais na Área das TIC», no âmbito do eixo 7 «Inovação Integrada em TIC» do POS_Conhecimento.

Esta iniciativa visa estimular o empreendedorismo, promover o capital semente (CE, 2004, p. 28) e apoiar projectos de Criação de Empresas de Base Tecnológica. De entre os beneficiários destacam-se os estudantes, os docentes e os investigadores de instituições do ensino superior ou de centros de I&D, incluindo laboratórios do Estado.

Para a tipologia de projectos relativos à Criação de Empresas de Base Tecnológica, há três fases a referir: 1ª fase – geração de conceitos de produtos, serviços ou processos; 2ª fase – desenvolvimento de um modelo e de um plano de negócio; 3ª fase – constituição e arranque da empresa. Estas fases têm as seguintes durações máximas: 6 meses, 6 meses e 14 meses, respectivamente. A duração máxima cumulativa das três fases do projecto é de dois anos.

O financiamento máximo a conceder pelo POS_Conhecimento, através de verbas do Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) e da Presidência do Conselho de Ministros, é de 100% para projectos de manifesto interesse público. Trata-se de um incentivo a fundo perdido. O montante máximo de financiamento é de 100.000€, repartido da seguinte forma: 1ª Fase – 15.000€, 2ª Fase – 15.000€ e 3ª Fase – 70.000€.

O quadro 3 apresenta, sumariamente, os apoios financeiros que o POS_Conhecimento pode atribuir às empresas que apresentem projectos elegíveis.

⁹¹ O concurso para submissão de propostas foi aberto no dia 22 de Fevereiro de 2005 e a vigência desta iniciativa é até 2006.

QUADRO 3
Programa Operacional Sociedade do Conhecimento
(2004 – 06)

Apoio	Incentivos e limites
Medida 1.3a – Investigação e Desenvolvimento (Financiamento a Investigação Científica em consórcio entre empresas e Instituições de I&D)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Taxa base de incentivo: 50% para projectos de investigação industrial e 25% para projectos de investigação pré-concorrencial. A estas taxas podem acrescer as seguintes majorações: <ul style="list-style-type: none"> → majoração para PME – 10%; → majoração para empresas localizadas na região de nível II da NUTS LVT – 5%; → majoração para empresas localizadas fora da região de nível II da NUTS LVT – 10%; → majoração para projectos que se inscrevam nos objectivos de um projecto ou de um programa específico elaborado no contexto de um programa-quadro comunitário de I&D – 15%; → majoração para projectos que impliquem cooperação transfronteiriça com, pelo menos, um parceiro independente de um outro EM da UE – 10%. <p>Os apoios a conceder têm os seguintes limites: 75% das despesas elegíveis, no caso de projectos de investigação industrial e 50% das despesas elegíveis, no caso de projectos de investigação pré-concorrencial.</p> <p>O incentivo assume a forma de incentivo não reembolsável para projectos em que o apoio público não seja superior a 100.000€ e o incentivo reembolsável é concedido a projectos em que o apoio público exceda este valor.</p>
Medida 1.3b – Investigação e Desenvolvimento (Financiamento a Projectos de Investigação Científica)	O apoio público assume a forma de incentivo não reembolsável, no valor de 100% do custo total elegível.
Medida 2.4 – Acções Integradas de Formação	Em regra, o financiamento público é de 80% do custo total elegível. Em caso de manifesto interesse público, o financiamento público pode atingir os 100% daquele custo.
Medida 6.2 – Acções Integradas de Desenvolvimento em TIC	Em regra, o financiamento público é de 80% do custo total elegível. Em caso de manifesto interesse público, o financiamento público pode atingir os 100% daquele custo.
Medida 7.1 – Desenvolvimento de Centros de Competência em TIC	Em regra, o financiamento público é de 75% do custo total elegível. Em caso de manifesto interesse público, o financiamento público pode atingir os 100% daquele custo.
Medida 7.2 – I&D e Iniciativas Empresariais na área das TIC	Em regra, o financiamento público é de 75% do custo total elegível. Em caso de manifesto interesse público, o financiamento público pode atingir os 100% daquele custo.

Fonte: Elaboração própria, com base na informação e legislação disponível na

WWW: <URL: <http://www.posc.mctes.pt/?&acao=paginaf&pag=regulamentos&opm=43>>, em Outubro de 2005.

3.4.2.4 Programa INOV-JOVEM

Reconhecendo-se que a inovação e o conhecimento são fulcrais para o desenvolvimento económico e social, que as PME constituem a esmagadora maioria no tecido empresarial nacional e que o aumento do desemprego é considerável, sobretudo entre os jovens com qualificações de nível superior, a RCM n.º 87/2005, de 29 de Abril, criou o Programa INOV-JOVEM – Jovens Quadros para a Inovação nas PME.

Este Programa visa, designadamente, estimular o processo de inovação e desenvolvimento nas PME, facilitar a inserção de jovens quadros em áreas potenciadoras de processos de mudança e desenvolvimento organizacional nas PME e aumentar a intensidade tecnológica nos processos produtivos das PME⁹².

Trata-se de um programa integrado no Plano Tecnológico⁹³, dirigido às PME cuja CAE está contemplada no artigo 6º da Portaria n.º 586-A/2005, de 8 de Julho (indústria, construção, comércio, serviços e turismo), e tem como destinatários “jovens até aos 35 anos, habilitados com qualificações de nível superior nas áreas de gestão, engenharia, ciência e tecnologia e outras áreas críticas para a inovação empresarial”⁹⁴. Este programa destina-se a jovens à procura do primeiro emprego e jovens à procura de novo emprego. O limite de idade referido não se aplica às pessoas portadoras de deficiência.

Na sua primeira edição previa-se a inserção de 1.000 jovens. Contudo, a procura ao Programa superou as expectativas, pelo que foi publicado o Despacho Conjunto n.º 808/2005, de 20 de Outubro, para alargar este limite para 3.000.

O Programa INOV-JOVEM, em vigor até 2008, tem a duração de quatro anos, sem prejuízo das obrigações assumidas pelas entidades para além do referido prazo⁹⁵.

⁹² Artigo 2º da Portaria n.º 586-A/2005, de 8 de Julho.

⁹³ “De acordo com o Programa do Governo, apresentado na Assembleia da República, o Plano Tecnológico está estruturado nos três eixos de acção seguintes: 1) «Conhecimento – Qualificar os Portugueses para a sociedade do conhecimento» – fomentando medidas estruturais vocacionadas para elevar os níveis educativos médios da população, criando um sistema abrangente e diversificado de aprendizagem ao longo da vida e mobilizando os Portugueses para a sociedade de informação; 2) «Tecnologia – Vencer o atraso científico e tecnológico» – apostando no reforço das competências científicas e tecnológicas nacionais, públicas e privadas, e reconhecendo o papel das empresas na criação de emprego qualificado e nas actividades de investigação e desenvolvimento (I&D); 3) «Inovação – Imprimir um novo impulso à inovação» – facilitando a adaptação do tecido produtivo aos desafios impostos pela globalização através da difusão, da adaptação e do uso de novos processos, formas de organização, serviços e produtos” (RCM n.º 190/2005, de 16 de Dezembro).

⁹⁴ Alínea c) do n.º 1 da RCM n.º 87/2005, de 29 de Abril.

⁹⁵ No ano de 2005, as candidaturas encontraram-se em aberto entre 9 de Julho e 5 de Novembro.

As quatro medidas em que o Programa INOV-JOVEM está estruturado⁹⁶, bem como os respectivos apoios financeiros e limites são apresentados no quadro que se segue. É de salientar que, nos termos do n.º 3 do artigo 40º da Portaria n.º 586-A/2005, de 8 de Julho, o regime de apoios previstos para as referidas medidas é cumulável com apoios de natureza fiscal.

QUADRO 4

Programa INOV-JOVEM

Medida	Apoios e limites
Medida n.º 1 Estágios Profissionais	Duração de 12 meses, incluindo 1 mês de férias. Subsídio não reembolsável. Comparticipação pública: <ul style="list-style-type: none"> ■ 60% da bolsa de estágio (2xRMM⁹⁷). Esta participação é susceptível das seguintes majorações: 20% quando o estagiário é uma pessoa portadora de deficiência e 10% quando o estagiário configure uma inserção de destinatários do género não preponderante em profissão significativamente marcada por discriminação do género. ■ 100% de outras despesas elegíveis com estagiários. ■ 20% de RMM na compensação financeira ao orientador interno (esta percentagem é de 30% no caso de o estagiário ser portador de deficiência). ■ 225,00€ à entidade organizadora por cada estágio aprovado.
Medida n.º 2 Formação e estágios em PME	Duração total de 12 meses, incluindo 1 mês de férias, abrangendo duzentas e quarenta horas de formação em sala e seminários de curta duração e um período de estágio. Subsídio não reembolsável. Comparticipação pública: <ul style="list-style-type: none"> ■ 100% da bolsa de formação e 75% da bolsa de estágio, até 2xRMM. ■ 100% dos encargos com a formação, tutoria externa e outros encargos com os formandos / estagiários.
Medida n.º 3 Apoio à integração	Subsídio não reembolsável. Comparticipação pública: <ul style="list-style-type: none"> ■ 150% x RMM x 12 (se a candidatura a esta medida não for precedida de um estágio, para o mesmo destinatário, apoiado nas medidas n.ºs 1 ou 2 do INOV-JOVEM); ■ 120% x RMM x 12 (se a candidatura a esta medida for precedida de um estágio, para o mesmo destinatário, apoiado nas medidas n.ºs 1 ou 2 do INOV-JOVEM); ■ 150% x RMM x 18 (no caso dos contratos de trabalho serem celebrados com pessoas portadoras de deficiência, independentemente de a candidatura a esta medida ser ou não precedida de um estágio, para o mesmo destinatário, apoiado nas medidas n.ºs 1 ou 2 do Programa INOV-JOVEM). <p>O limite deste incentivo fixa-se em 100.000€ por promotor, durante um período de 3 anos (neste montante englobam-se os apoios concedidos no âmbito de outros sistemas de incentivos, ao abrigo dos <i>auxílios de minimis</i> nas condições definidas pela CE).</p>
Medida n.º 4 Apoios a projectos de contratação	Subsídio não reembolsável. Comparticipação pública: 45% dos custos com a contratação (incluindo subsídios de férias e de Natal e outros encargos) até 3x RMM, até ao limite de 24 meses. Este limite pode ser alargado até 30 meses, no caso das empresas NEST (Novas Empresas de Suporte Tecnológico) e nos casos em que os contratos de trabalho sejam celebrados com pessoas portadoras de deficiência. O limite deste incentivo fixa-se em 100.000€ por promotor, durante um período de 3 anos (neste montante englobam-se os apoios concedidos no âmbito de outros sistemas de incentivos, ao abrigo dos <i>auxílios de minimis</i> nas condições definidas pela CE).

Fonte: Elaboração própria, com base na Portaria n.º 586-A/2005, de 8 de Julho.

⁹⁶ “Têm enquadramento no PRIME as Medidas 2 – Formação e Estágios em PME e 4 – Apoios a Projectos de Contratação” (Informação disponível na WWW: <URL:http://www.prime.min-economia.pt/PresentationLayer/prime_apoios_00.aspx?activeitem=2&activesubitem=-1&idioma=1&accoid=157>, em 15 de Fevereiro de 2006).

⁹⁷ Remuneração mínima mensal mais elevada garantida por lei.

3.4.2.5 Contabilização dos apoios financeiros

A NIC 20 do IASB define subsídios do governo como “auxílios do governo na forma de transferência de recursos para uma empresa em troca do cumprimento passado ou futuro de certas condições relacionadas com as actividades operacionais da entidade. Excluem as formas de apoio do governo às quais não possa razoavelmente ser-lhes dado um valor e transacções com o governo que não possam distinguir das transacções comerciais normais da entidade” (1994, §3).

Braz Machado refere que existem duas espécies de subsídios: os relacionados com activos e os relacionados com os réditos. Os primeiros são aqueles “cuja condição primordial é que uma empresa que se classifique para os mesmos deve comprar, construir ou, de outra maneira, adquirir activos a longo prazo. Também podem ser ligadas condições subsidiárias, restringindo o tipo ou local dos activos ou os períodos durante os quais devem ser adquiridos ou detidos” (Machado, 1998, p. 1129). Por seu turno, os subsídios relacionados com réditos são “os que não estejam relacionados com activos” (Machado, 1998, p. 1129).

Baptista da Costa e Gabriel Alves afirmam que o tratamento contabilístico a dar aos subsídios relacionados com activos “não é pacífico, existindo no entanto duas grandes teorias: a que defende que os mesmos devem ser directamente creditados numa conta de capital próprio⁹⁸ e a que entende que o seu reconhecimento, como rendimento (...), deve efectuar-se ao longo de um ou mais anos” (2005, p. 767). A NIC 20 também menciona estas duas grandes abordagens a nível do tratamento contabilístico dos subsídios do governo: o subsídio é creditado directamente no capital próprio (abordagem pelo capital) ou é levado a rendimentos durante um ou mais períodos (abordagem pelos rendimentos).

Os que apoiam a abordagem pelo capital argumentam que “(a) os subsídios do governo são um mecanismo financeiro e devem ser de preferência tratados como tal no balanço em vez de passarem pela demonstração dos resultados a fim de compensar os elementos de gastos que eles financiam. Dado não se esperar qualquer reembolso, eles devem ser creditados directamente ao capital próprio; e (b) é inapropriado reconhecer os subsídios do

⁹⁸ Baptista da Costa e Gabriel Alves referem que “para Rogério Fernandes Ferreira (*O Plano Oficial de Contabilidade – Ensaio e estudos críticos*, Esher, Lisboa, 1992) «os subsídios em causa são puros, sem contrapartida, correspondendo a ‘enriquecimento definitivo’ pelo que devem lançar-se directamente em capital próprio»” (2005, p. 767).

governo na demonstração dos resultados dado que eles não são obtidos mas representam, sim, um incentivo proporcionado pelo governo sem custos relacionados” (IASB, 1994, §14).

A segunda abordagem referida é sustentada, entre outros, pelos seguintes argumentos: “uma vez que os subsídios do governo são recebimentos provenientes de uma fonte que não é a dos accionistas, eles não devem ser creditados directamente ao capital próprio devendo ser reconhecidos na demonstração dos resultados nos períodos apropriados; (...) como o imposto sobre o rendimento e outros impostos são débitos a rendimentos, é lógico tratar também os subsídios do governo, que são uma extensão das políticas fiscais, na demonstração dos resultados” (IASB, 1994, §15). Assim, se os subsídios forem contabilizados como proveitos ficam, após o apuramento do lucro da empresa, disponíveis para distribuição pelos seus sócios/accionistas.

No entanto, o último argumento apresentado não se aplica à realidade portuguesa, pois os subsídios recebidos pelas empresas são tributados independentemente da opção pela abordagem pelo capital ou pela abordagem pelos rendimentos. Se os subsídios forem contabilizados em capital próprio, esse valor será tributado em conformidade com o artigo 21º do Código do IRC. Segundo o n.º 1 deste artigo, concorrem “para a formação do lucro tributável as variações patrimoniais positivas não reflectidas no resultado líquido do exercício”. Na abordagem pelos rendimentos, os subsídios recebidos são tributados quando apurado o resultado líquido do exercício.

No entendimento do IASB, “os subsídios do governo devem ser reconhecidos como rendimentos durante os períodos necessários para balanceá-los com os custos relacionados que se pretende que eles compensem, numa base sistemática. Eles não devem ser directamente creditados ao capital próprio” (1994, §12). Assim, o IASB não permite a contabilização dos subsídios do governo em capital próprio.

Nos termos do §39 da NIC 20, “devem ser divulgados os assuntos seguintes: (a) a política contabilística adoptada para os subsídios do governo, incluindo os métodos de apresentação adoptados nas demonstrações financeiras; (b) a natureza e extensão dos subsídios do governo reconhecidos nas demonstrações financeiras e indicação de outras formas de apoio do governo de que a entidade tenha directamente beneficiado; e (c) condições não satisfeitas e outras contingências ligadas ao apoio do governo que tenham sido reconhecidas”.

No âmbito deste estudo, interessa analisar os incentivos não reembolsáveis e os incentivos reembolsáveis de que as empresas poderão auferir (os incentivos podem ser destinados a investimentos em activos amortizáveis, a investimentos em activos não amortizáveis ou à exploração). Em certos sistemas de incentivos do PRIME, é contemplada a transformação de incentivos reembolsáveis em incentivos não reembolsáveis. Para além disso, nalguns sistemas de incentivos do PRIME, também é estabelecido que o valor do prémio de realização deverá ser contabilisticamente transferido de passivo para reservas, as quais terão de ser obrigatoriamente convertidas em capital social no prazo máximo de dois anos ou, em casos devidamente fundamentados, a conversão em capital social pode ser substituída pela afectação do prémio a uma conta de reservas não distribuíveis pelo prazo mínimo de cinco anos.

Neste capítulo, impõe-se a apresentação da forma como os referidos subsídios são contabilizados. Assim, serão analisadas as seguintes situações: incentivo não reembolsável (subsídios destinados a investimentos em activos amortizáveis e em activos não amortizáveis e subsídios à exploração), incentivo reembolsável, conversão de incentivo reembolsável em incentivo não reembolsável e conversão de incentivo não reembolsável em incentivo reembolsável.

Incentivo não reembolsável

■ Subsídios destinados a investimentos

João Rodrigues define subsídios ao investimento como sendo “aqueles que se destinam a apoiar a realização de investimentos (implantação de uma nova fábrica, expansão de uma fábrica existente, aquisição de determinados bens, etc.)” (2005, p. 360).

A nível dos subsídios destinados a investimentos, distinguem-se os subsídios relacionados com investimentos em activos amortizáveis e em activos não amortizáveis.

→ em activos amortizáveis⁹⁹

Os subsídios destinados aos investimentos amortizáveis são contabilizados da seguinte forma: quando a empresa recebe o subsídio debita a conta 12 «Depósitos à ordem»¹⁰⁰ e credita a conta 2745 «Acréscimos e diferimentos – Proveitos diferidos – Subsídios para investimentos» (pelo valor do subsídio recebido). Nos exercícios seguintes, o valor do subsídio deve ser levado a proveitos debitando a conta 2745 «Acréscimos e diferimentos – Proveitos diferidos – Subsídios para investimentos» e creditando a conta 7983 «Proveitos e ganhos extraordinários – Outros proveitos e ganhos extraordinários – Em subsídios para investimentos», numa base sistemática, durante o tempo em que o bem subsidiado é amortizado (pela quota-parte do subsídio relativa aos investimentos amortizados).

⁹⁹ Neste âmbito é pertinente citar o artigo 22º do Código do IRC:

“1 – A inclusão no lucro tributável dos subsídios ou subvenções não destinados à exploração, designadamente dos subsídios ou subvenções de equipamento, obedece às seguintes regras: a) se os subsídios ou subvenções dizem respeito a elementos do activo imobilizado reintegráveis ou amortizáveis, deve ser incluída no lucro tributável uma parte do subsídio ou subvenção, na mesma proporção da reintegração ou amortização calculada sobre o custo de aquisição ou de produção, sem prejuízo do disposto no n.º 2; b) se os subsídios ou subvenções não respeitarem a elementos do activo imobilizado referidos na alínea anterior, devem ser incluídos no lucro tributável, em fracções iguais, durante os exercícios em que os elementos a que respeitam são inalienáveis, nos termos da lei ou do contrato ao abrigo dos quais os mesmos foram concedidos, ou, nos restantes casos, durante 10 anos, sendo o primeiro o do recebimento do subsídio ou subvenção.

2 – Nos casos em que a inclusão no lucro tributável dos subsídios ou subvenções não destinados à exploração se efectue, nos termos da alínea a) do número anterior, em proporção da reintegração ou amortização calculada sobre o valor de aquisição, tem como limite mínimo a que proporcionalmente corresponder à quota mínima de reintegração ou amortização nos termos do n.º 6 do artigo 29.º”.

¹⁰⁰ Neste trabalho, a nível do tratamento contabilístico, perante a possibilidade de contabilizar na conta 11 «Caixa» ou na conta 12 «Depósitos à ordem» a opção recai sobre a segunda hipótese.

Esta contabilização, preconizada pela nota explicativa do POC relativa à conta 2745 «Acréscimos e diferimentos – Proveitos diferidos – Subsídios para investimentos»¹⁰¹, está de acordo com a NIC 20, cujo §17 indica que “os subsídios relacionados com activos depreciáveis são geralmente reconhecidos como rendimento durante os períodos e na proporção em que a depreciação desses activos é debitada”.

João Rodrigues refere que “a IAS 20 permite dois métodos de apresentação dos subsídios relacionados com activos: contabilização como proveito diferido para imputação sistemática a resultados com base na depreciação do activo subsidiado; ou deduzindo directamente o valor de aquisição do bem subsidiado” (2005, p. 362). A possibilidade de dedução do subsídio ao valor do activo não está prevista no POC.

→ em activos não amortizáveis

A conta 575 «Reservas – Subsídios» “serve de contrapartida aos subsídios que não se destinem a investimentos amortizáveis nem à exploração” (Bento e Machado, 2003, p. 280). Assim, atendendo ao disposto no POC, quando os subsídios não se destinem a investimentos em activos depreciáveis nem aos operacionais devem ser creditados em capital próprio, na conta 575 «Reservas – Subsídios» e debitados na conta 12 «Depósitos à ordem».

Nesta conta, contabilizam-se os subsídios para investimento associados a activos não amortizáveis como é o caso dos terrenos. Baptista da Costa e Gabriel Alves referem que esta contabilização “terá muito poucas situações de aplicabilidade” (2005, p. 768).

No entender do IASB, “os subsídios relacionados com activos não depreciáveis podem também requerer o cumprimento de certas obrigações e serão então reconhecidos como rendimento durante os períodos que suportam o custo de satisfazer as obrigações” (1994, §18). Desta forma, verifica-se a não concordância entre a prática contabilística à luz do POC e o estabelecido pelo IASB nesta matéria.

¹⁰¹ Da nota explicativa consta o seguinte: “incluem-se nesta conta os subsídios associados com activos que deverão ser transferidos, numa base sistemática, para 7983 «Proveitos e ganhos extraordinários – Outros proveitos e ganhos extraordinários – Em subsídios para investimentos» à medida que forem contabilizadas as amortizações do imobilizado a que respeitem” (Bento e Machado, 2003, pp. 57 – 58).

■ Subsídios destinados à exploração¹⁰²

João Rodrigues define subsídios à exploração como sendo “aqueles que se destinam a compensar gastos incorridos na exploração. (...) Os subsídios para a criação de postos de trabalho são (...) um exemplo de subsídios à exploração, uma vez que, normalmente, a empresa compromete-se a manter os postos de trabalho por três/quatro anos. Outro exemplo, muito vulgar, são os subsídios para formação profissional e para contratação de jovens e desempregados de longa duração” (2005, p. 360).

Quanto ao tratamento contabilístico de subsídios que têm associada uma componente relativa à criação de postos de trabalho, como é o caso do Programa QUADROS (enquadrado no PRIME), a CNC entende que “os subsídios atribuídos não devem, em regra, ser creditados directamente a capital próprio, mas antes ser reconhecidos, de uma forma sistemática, como proveitos ao longo dos períodos necessários ao seu balanceamento com os custos que se destinam a compensar. (...) A componente relativa à criação de postos de trabalho deve (...) ser reconhecida como proveito na demonstração dos resultados na mesma base em que o sejam os custos associados” (1999, p. 1). Na opinião de Baptista da Costa e Gabriel Alves, os subsídios para a criação de postos de trabalho devem “ser reconhecidos durante o período em que a empresa se obriga a manter os trabalhadores admitidos” (2005, p. 464).

No âmbito dos programas operacionais analisados, alguns apoios previstos são a nível da formação profissional. “A IAS 20, embora respeitando à contabilização dos subsídios do Governo, em geral, tem total aplicação nos subsídios à formação profissional” (Costa e Alves, 2005, p. 460). Para que estes subsídios possam ser reconhecidos contabilisticamente pela empresa, o §7 da NIC 20 exige a segurança de que a empresa cumprirá as condições que lhe estão associadas e que os subsídios serão recebidos.

A exposição da contabilização deste tipo de subsídios é suportada pelo exemplo dos subsídios à formação profissional.

O recebimento antecipado do subsídio relativamente à formação financiada (os gastos ainda não estão incorridos) implica o seguinte movimento contabilístico: debita-se a conta 12 «Depósitos à ordem» e credita-se a conta 274XX «Acréscimos e diferimentos

¹⁰² Contabilização baseada em COSTA, Carlos ; ALVES, Gabriel – Contabilidade financeira, pp. 459 – 464. Na nota 48 do ABDR «Outras informações consideradas relevantes para melhor compreensão da posição financeira e dos resultados», pode ser prestada informação sobre os subsídios para investimento e subsídios à exploração (Costa e Alves, 2005, p. 189).

– Proveitos diferidos – Subsídios para formação» (pelo valor do subsídio). Quando se reconhece o subsídio face aos gastos incorridos debita-se esta conta e credita-se a conta 74XX «Subsídios à exploração – Subsídios para formação» (este movimento tem de ser efectuado considerando a percentagem dos gastos subsidiada).

No caso de se reconhecer os subsídios a receber (os gastos já estão incorridos ou não existem gastos futuros relacionados), credita-se a conta 74XX «Subsídios à exploração – Subsídios para formação» e debita-se a conta 271XX «Acréscimos e diferimentos – Acréscimos de proveitos – Subsídios para formação» (Costa e Alves, 2005, p. 461). Com o recebimento do subsídio, credita-se esta conta e debita-se a conta 12 «Depósitos à ordem» (pelo valor do subsídio recebido).

Ainda se pode verificar uma terceira situação: “se os gastos estão parcialmente incorridos, a parcela relativa ao montante incorrido deve ser levada aos resultados do período e a parcela relativa aos gastos a incorrer deve ser levada a Proveitos Diferidos, para ser transferida para resultados na mesma medida em que os gastos sejam incorridos” (Rodrigues, 2005, p. 362). Desta forma, debita-se a conta 12 «Depósitos à ordem» (pelo valor do subsídio) e creditam-se as contas 74XX «Subsídios à exploração – Subsídios para formação» (pela quota-parte do subsídio relativa aos gastos já incorridos) e 274XX «Acréscimos e diferimentos – Proveitos diferidos – Subsídios para formação» (pela quota-parte do subsídio relativa aos gastos a incorrer).

Caso não se reconheçam os subsídios no exercício em que os gastos são incorridos (devido a incertezas significativas), a empresa terá, igualmente, de contabilizar os gastos incorridos, de forma a serem reconhecidos na demonstração dos resultados desse exercício. Baptista da Costa e Gabriel Alves referem que “se as condições necessárias ao reconhecimento do subsídio (como um rendimento) apenas forem conhecidas em exercício posterior àquele em que todos os gastos foram reconhecidos, deve o mesmo ser considerado como um resultado desse mesmo exercício” (2005, p. 460). No §20 da NIC 20, também se estabelece que “um subsídio do governo que se torne recebível como compensação por gastos ou perdas já incorridos ou para a finalidade de dar suporte financeiro imediato à entidade sem quaisquer futuros custos relacionados deve ser reconhecido como rendimento do período em que se tornar recebível”.

Incentivo reembolsável

No caso de se tratar de um incentivo reembolsável, a contabilização é a seguinte: debita-se a conta 12 «Depósitos à ordem» e credita-se uma subconta da conta 239 «Empréstimos obtidos – Outros empréstimos obtidos» pelo valor total do incentivo reembolsável. O valor do incentivo reembolsável é contabilizado em passivo de curto prazo ou em passivo de médio/longo prazo de acordo com o prazo de reembolso definido.

Conversão de incentivo reembolsável em incentivo não reembolsável

Em certos sistemas de incentivos, o prémio de realização consiste na conversão de parte do incentivo reembolsável em incentivo não reembolsável. Esta conversão origina o seguinte registo contabilístico: debita-se a subconta da conta 239 «Empréstimos obtidos – Outros empréstimos obtidos» em que está contabilizado o incentivo reembolsável e credita-se uma subconta da conta 2745 «Acréscimos e diferimentos – Proveitos diferidos – Subsídios para investimentos» ou noutra conta, consoante a natureza do subsídio atribuído (CNC, 2005b, p. 2). “Contudo, só será de diferir o montante do prémio na proporção das amortizações ainda não efectuadas, no caso de se tratar de investimentos em activos, ou na proporção dos custos que lhe estão associados e que ainda não tenham influenciado resultados, no caso de se tratar de subsídios destinados a compensar custos, devendo o remanescente ser regularizado e registado em proveitos e ganhos extraordinários” (CNC, 2005b, p. 2).

Até ao exercício da conclusão do projecto, o valor da parcela do incentivo reembolsável convertido em incentivo não reembolsável é tratado, em termos contabilísticos, conforme os procedimentos referidos anteriormente para o incentivo não reembolsável.

Conversão de incentivo não reembolsável em incentivo reembolsável

■ Subsídio relacionado com activos

Como referido anteriormente, a nível dos subsídios relacionados com activos, a NIC 20 prevê dois métodos de apresentação dos subsídios. Assim, conforme a empresa tenha contabilizado o subsídio pela diminuição do valor do activo subsidiado ou em proveitos diferidos, o reembolso do subsídio “deve ser registado aumentando a quantia escriturada do activo ou reduzindo o saldo do rendimento diferido pela quantia reembolsável” (IASB, 1994, §32). Como o POC apenas prevê a contabilização destes subsídios em proveitos diferidos, a conversão de um incentivo não reembolsável em incentivo reembolsável conduz à redução do rendimento diferido pelo valor do incentivo reembolsável.

Quando um subsídio não reembolsável relacionado com activos amortizáveis se torna reembolsável, credita-se a conta 239 «Empréstimos obtidos – Outros empréstimos obtidos» e debita-se a conta 2745 «Acréscimos e diferimentos – Proveitos diferidos – Subsídios para investimentos» pelo saldo existente nesta conta. Caso não exista saldo em proveitos diferidos (ou se este for inferior ao montante do incentivo a reembolsar), credita-se a conta 239 «Empréstimos obtidos – Outros empréstimos obtidos» e debita-se uma conta de custos (6XXX). Para registar o reembolso do incentivo, debita-se a conta 239 «Empréstimos obtidos – Outros empréstimos obtidos» e credita-se a conta 12 «Depósitos à ordem».

A conversão de um incentivo não reembolsável em incentivo reembolsável destinado a activos não amortizáveis pode originar dois movimentos contabilísticos. Quando a empresa toma conhecimento desta conversão, debita-se a conta 575 «Reservas – Subsídios» e credita-se a conta 239 «Empréstimos obtidos – Outros empréstimos obtidos» (pelo valor do incentivo). O reembolso do incentivo evidencia-se contabilisticamente debitando a conta 239 «Empréstimos obtidos – Outros empréstimos obtidos» e creditando a conta 12 «Depósitos à ordem» (pelo valor do incentivo).

■ Subsídio relacionado com resultados

Em termos de contabilização à luz do normativo contabilístico português, João Rodrigues explica que “o reembolso de um subsídio relacionado com resultados deve ser aplicado em primeiro lugar aos proveitos diferidos (caso existam). Na medida em que o reembolso exceda os proveitos diferidos, ou quando não existam proveitos diferidos, o reembolso deve ser reconhecido imediatamente como um gasto” (2005, p. 364).

Baptista da Costa e Gabriel Alves corroboram este tratamento contabilístico referindo que “um incentivo que se torne reembolsável deve ser contabilizado como uma revisão duma estimativa contabilística, debitando a conta de proveitos diferidos até à concorrência do saldo, caso exista, sendo o remanescente (ou a totalidade, caso não exista saldo em proveitos diferidos) debitado imediatamente a resultados” (2005, p. 460). Esta prática está de acordo com o estipulado pela NIC 20, a qual expressa que “o reembolso de um subsídio relacionado com rendimentos deve ser aplicado em primeiro lugar contra qualquer crédito diferido não amortizado registado com respeito ao subsídio. Na medida em que o reembolso exceda tal crédito diferido, ou quando não exista crédito diferido, o reembolso deve ser reconhecido imediatamente como um gasto” (IASB, 1994, §32).

3.4.3 Incentivos fiscais

O Estado também pode utilizar a via fiscal para incentivar a realização de investimentos em I&D e fomentar a inovação.

Identificam-se três tipos de mecanismos de âmbito fiscal utilizados pelos países para promover a inovação: majoração da despesa, em que as empresas podem deduzir uma taxa superior a 100% das despesas realizadas com a actividade de inovação; crédito de imposto, permitindo às empresas deduzir uma percentagem das suas despesas à colecta; e a depreciação acelerada ou livre dos investimentos em máquinas, equipamentos e edifícios utilizados exclusivamente em actividades de inovação (tipicamente em I&D) (CE, 2001, pp. 38 – 39)¹⁰³.

A nível do crédito de imposto, reconhecem-se três esquemas de aplicação: esquemas baseados no volume, ou seja, na despesa incorrida num período ou ano fiscal; esquemas incrementais, em que se recompensa o incremento na despesa com actividades de inovação sobre um nível pré-determinado; e esquemas mistos¹⁰⁴, em que se recompensam as despesas em inovação através de uma combinação entre os esquemas baseados no volume e incremental.

O esquema baseado no volume tem a vantagem de ser relativamente fácil de aplicar e de calcular, tanto para as empresas como para a administração fiscal. A principal desvantagem é que representa um aumento do custo suportado pelo Estado, pois deixa de receber uma parcela de imposto, sem a garantia de que as empresas procederão ao reinvestimento do valor do incentivo para incrementar o nível de actividade de inovação.

Por seu turno, o esquema incremental incentiva o acréscimo do investimento em actividades de inovação, aspecto não considerado no esquema baseado no volume. No entanto, o esquema incremental introduz mais complexidade ao processo de cálculo tanto para as empresas como para a administração fiscal.

As grandes empresas argumentam que o sistema incremental não tem em conta a natureza cíclica da investigação, que acompanha o ciclo do produto e do negócio, pelo que as empresas não devem manter uma curva ascendente relativa aos seus orçamentos de I&D

¹⁰³ Em alguns países da OCDE, nomeadamente em Espanha, Reino Unido, Irlanda e Canadá, é permitida a depreciação imediata de 100% para maquinaria e equipamentos e o Reino Unido e a Irlanda ainda permitem este procedimento a nível dos edifícios (OCDE, 2003, p. 14).

¹⁰⁴ O SIFIDE enquadra-se neste tipo de esquemas.

quando não apropriado ao exercício em questão, sendo susceptível de provocar distorções no comportamento da empresa que tenta maximizar o crédito de imposto. Por outro lado, os incentivos fiscais baseados no nível de despesa em I&D, para além de serem muito dispendiosos para o Estado, podem trazer benefícios a empresas que desenvolvem actividades de I&D e que as desenvolveriam independentemente da (in)existência de incentivos fiscais (OCDE, 2003, p. 28).

“Uma análise recente dos incentivos fiscais à investigação no sector privado sugere que os sistemas baseados no volume, embora mais dispendiosos, podem ser mais eficientes do que os sistemas incrementais para incentivar um aumento das despesas de investigação, em especial em períodos de recessão económica; que uma característica importante é o facto de o regime fiscal ser independente da rentabilidade, através de mecanismos que permitam a transição entre exercícios ou o reembolso de fundos em caso de as empresas registarem perdas; e que uma definição clara das actividades elegíveis é fundamental e deve, de preferência, abranger actividades de investigação contratadas a organismos externos e actividades de investigação internas” (CE, 2003b, pp. 17 – 18)¹⁰⁵.

A combinação do esquema baseado no volume e do esquema incremental num esquema misto incorpora vantagens e desvantagens de ambos, apesar do facto de esta combinação permitir a redução das distorções mais graves (CE, 2001, p. 39).

No âmbito dos países da OCDE, em 2000 – 01, Portugal, Espanha, Austrália e Canadá tinham os incentivos fiscais mais generosos para a I&D desenvolvida pelas grandes empresas. Quanto às pequenas empresas, Portugal, tal como a Espanha e a Itália, também era um dos países da OCDE que apresentava incentivos fiscais à I&D relativamente mais generosos (OCDE, 2003, p. 19)¹⁰⁶.

A nível dos incentivos fiscais à I&D, serão analisados, no presente trabalho, o SIFIDE, a RFI, o EMC e os Benefícios Fiscais Contratuais.

¹⁰⁵ A análise supracitada refere-se ao relatório apresentado à CE pelo grupo independente de peritos «*Raising EU R&D intensity: improving the effectiveness of public support mechanisms for private sector research and development: fiscal measures*», Abril de 2003.

¹⁰⁶ Com referência a WARDA, J. (2002), *A 2001 – 2002 Update of R&D Tax Treatment in OECD countries, report prepared for the Directorate of Science, Technology and Industry*. Indicador relativo a pequenas e grandes empresas no sector da indústria.

3.4.3.1 SIFIDE – Sistema de Incentivos Fiscais em I&D Empresarial

O DL n.º 292/97, de 22 de Outubro, que criou um regime de crédito fiscal para investimento em I&D, refere no respectivo preâmbulo que “em Portugal, tem-se verificado que a participação do sector empresarial no esforço global de I&D é muito reduzida, pelo que urge encontrar medidas para apoiar e estimular essa actividade”. A este diploma foram introduzidas alterações pelo DL n.º 197/2001, de 29 de Junho, que, no seu preâmbulo, refere que 65% das empresas que recorreram ao mecanismo de crédito fiscal às actividades de I&D, no âmbito do sistema de incentivos criado pelo DL n.º 292/97, de 22 de Outubro, eram PME.

Com a publicação destes diplomas, Portugal deixou de ser um dos poucos países da OCDE a não dispor de um instrumento fiscal específico de apoio à I&D. Desta forma, pretendia-se contribuir para a alteração da situação desfavorável em que Portugal se encontrava no domínio da captação de investimento qualificado, nomeadamente em relação a Espanha (DL n.º 197/2001, de 29 de Junho).

O DL n.º 292/97, de 22 de Outubro, com as alterações introduzidas pelo DL n.º 197/2001, de 29 de Junho, estabeleceu a possibilidade de os sujeitos passivos de IRC residentes em território português (que exercessem a título principal uma actividade de natureza comercial, industrial ou agrícola) e os não residentes com estabelecimento estável pudessem deduzir ao montante apurado nos termos da actual alínea a) do n.º 1 do artigo 83º do Código do IRC (colecta), o valor correspondente às despesas de I&D, na parte que não tivessem sido objecto de comparticipação financeira do Estado a fundo perdido, realizadas no período de tributação iniciado em 1997, numa dupla percentagem: “a) taxa de base: 20% das despesas realizadas naquele período; b) taxa incremental: 50% do acréscimo das despesas realizadas naquele período em relação à média aritmética simples dos dois exercícios anteriores, até ao limite de 100 000 contos”¹⁰⁷.

Com este sistema de incentivos, não só se ‘recompensam’ as empresas que dele beneficiam pelos investimentos em I&D, mas também pelo montante de investimento incremental, encorajando o contínuo e reforçado investimento em actividades de I&D.

¹⁰⁷ N.º 1 do artigo 1º do DL n.º 292/97, de 22 de Outubro, com as alterações introduzidas pelo DL n.º 197/2001, de 29 de Junho. Este valor corresponde a 498.797,90€.

Para que os sujeitos passivos pudessem beneficiar desta dedução, o respectivo lucro não poderia ser determinado por métodos indirectos e não podiam ser devedores ao Estado e à Segurança Social de quaisquer impostos ou contribuições. No caso de insuficiência de colecta no exercício em que foram incorridas, o montante relativo às despesas de I&D poderiam ser deduzidas até ao sexto exercício imediato.

Com as alterações introduzidas ao DL n.º 292/97, de 22 de Outubro, pelo DL n.º 197/2001, de 29 de Junho, “em 2001 aderiram ao sistema mais 47% de novas empresas face ao número de empresas que tinham recorrido em 2000”¹⁰⁸. A revisão do SIFIDE, em 2001, atraiu mais as empresas com poucos anos de existência (criadas após 1995), com actividades e tecnologias mais modernas, ao invés da primeira versão de 1997, cujo benefício fiscal era usufruído por empresas mais antigas de sectores tradicionalmente com maior peso na I&D empresarial.

A Lei n.º 40/2005, de 3 de Agosto, restituiu o SIFIDE, sistema de incentivos fiscais em investigação e desenvolvimento empresarial. Podem beneficiar do SIFIDE “os sujeitos passivos de IRC residentes em território português que exerçam, a título principal ou não, uma actividade de natureza agrícola, industrial, comercial e de serviços e os não residentes com estabelecimento estável nesse território”. Este sistema de incentivos é aplicável ao “valor correspondente às despesas com investigação e desenvolvimento, na parte que não tenham sido objecto de comparticipação financeira do Estado a fundo perdido, realizadas no período de tributação que se inicie em 1 de Janeiro de 2006”¹⁰⁹.

Este sistema de incentivos fiscais pode ser utilizado como complemento aos apoios financeiros, nomeadamente, concedidos ao abrigo do PRIME, do POCI e do POS_Conhecimento (integrados no QCA III). Isto é possível porque, no âmbito destes programas operacionais, são concedidos apoios financeiros com componentes reembolsável e não reembolsável, atribuindo partilha dos resultados dos projectos à empresa. Com a aprovação do SIFIDE é dada a possibilidade às empresas de poderem beneficiar de uma dedução à colecta na parte reembolsável do apoio financeiro. Desta forma, o esforço financeiro das empresas que investem em I&D pode ser aligeirado.

¹⁰⁸ Proposta de Lei n.º 5/X, de 21 de Abril de 2005.

¹⁰⁹ N.º 1 do artigo 4º da Lei n.º 40/2005, de 3 de Agosto.

A dedução prevista no SIFIDE não é acumulável, relativamente ao mesmo investimento, com benefícios fiscais da mesma natureza proporcionados por outros diplomas legais.

A Lei supracitada contempla algumas alterações ao regime criado pelo DL n.º 292/97, de 22 de Outubro, na redacção dada pelo DL n.º 197/2001, de 29 de Junho, nomeadamente o aumento do montante máximo de dedução (relativa à taxa incremental) de 500.000€ para 750.000€ e a fixação de um prazo de cinco anos para este regime, mantendo as taxas de incentivo e a possibilidade de dedução das despesas até ao sexto exercício imediato no caso de insuficiência de colecta¹¹⁰.

Como síntese do exposto, apresenta-se um quadro comparativo das três ‘versões’ do SIFIDE com os seguintes parâmetros: período de vigência, incentivo, limite da dedução do valor relativo à taxa incremental e o procedimento em caso de insuficiência de colecta.

QUADRO 5
Sistema de Incentivos Fiscais em I&D Empresarial

Diploma	Período de vigência	Incentivo		Limite da dedução do valor relativo à taxa incremental	Procedimento em caso de insuficiência de colecta
		Taxa base	Taxa incremental		
DL n.º 292/97, de 22 de Outubro.	1997 a 2000	8%	30%	50.000 contos (≈ 249.398,95€)	Possibilidade de dedução até ao terceiro exercício imediato.
DL n.º 197/2001, de 29 de Junho.	2001 a 2003	20%	50%	100.000 contos (≈ 498.797,90€)	Possibilidade de dedução até ao sexto exercício imediato.
Lei n.º 40/2005, de 3 de Agosto.	2006 a 2010	20%	50%	750.000€	Possibilidade de dedução até ao sexto exercício imediato.

Fonte: Elaboração própria, com base nos diplomas referidos no quadro.

¹¹⁰ A entidade pode referir o diferimento da dedução do benefício fiscal, em virtude da insuficiência de colecta no exercício em causa, na nota 6 do ABDR «Indicação das situações que afectem significativamente os impostos futuros».

3.4.3.1.1 Procedimentos

A candidatura ao SIFIDE precede a entrega da declaração anual de rendimentos do exercício em questão, pois é necessário que a empresa proceda ao cálculo do crédito fiscal de que pretende beneficiar.

A dedução à colecta permitida no âmbito do SIFIDE “deve ser justificada por declaração comprovativa, a requerer pelas entidades interessadas, ou prova da apresentação do pedido de emissão dessa declaração, de que as actividades exercidas ou a exercer correspondem efectivamente a acções de investigação ou desenvolvimento, dos respectivos montantes envolvidos, do cálculo do acréscimo das despesas em relação à média dos dois exercícios anteriores e de outros elementos considerados pertinentes, emitida por entidade nomeada por despacho do Ministro da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior”¹¹¹. Esta declaração deverá constar no processo de documentação fiscal do sujeito passivo a que se refere o artigo 121º do Código do IRC.

Também deve constar do processo de documentação fiscal o documento comprovativo de que o sujeito passivo não é devedor ao Estado e à Segurança Social de quaisquer impostos ou contribuições, ou tenham o seu pagamento devidamente assegurado, com referência ao mês anterior ao da entrega da declaração periódica de rendimentos.

A nível contabilístico, de acordo com o artigo 7º da Lei n.º 40/2005, de 3 de Agosto, a entidade que deixe de pagar um determinado montante de imposto, por força da aplicação deste sistema de incentivos, deverá mencionar o facto no ABDR relativo ao exercício em que se efectua a dedução.

¹¹¹ N.º 1 do artigo 6º da Lei n.º 40/2005, de 3 de Agosto.

3.4.3.2 Reserva Fiscal para Investimento

O regime da RFI foi definido pelo DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro, e tem como objectivo fomentar o investimento produtivo e promover a I&D, reconhecendo-os como factores decisivos para possibilitar um desenvolvimento sustentado da competitividade.

Podem beneficiar deste regime os sujeitos passivos do IRC “que se enquadrem numa das seguintes actividades económicas, tal como são definidas na Classificação Portuguesa das Actividades Económicas, anexa ao DL n.º 182/93, de 14 de Maio, alterado pelo DL n.º 197/2003, de 27 de Agosto: a) indústrias extractivas (códigos CAE 11, 13 e 14); b) indústrias transformadoras (códigos CAE 15 a 37); c) turismo (códigos CAE 55 a 633)” (artigo 3º do DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro).

A Lei n.º 55-B/2004, de 30 de Dezembro, que aprovou o Orçamento do Estado para 2005, no n.º 5 do artigo 29º definiu que “fica o Governo autorizado a prorrogar o regime da reserva fiscal para investimento previsto no DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro, para os períodos de tributação de 2005 e 2006, bem como a rever o regime, no sentido de alargar o seu âmbito de aplicação aos sectores ou às áreas de actividade dirigidas à inovação, à aquisição de novos conhecimentos e ao desenvolvimento de produtos, serviços e processos tecnologicamente avançados”.

Nos termos deste regime, os sujeitos passivos podem deduzir à colecta, nos exercícios de 2005 e 2006, uma importância até 20% do seu valor (dedução efectuada nos termos da alínea d) do n.º 2 do artigo 83º do Código do IRC). Este montante destina-se à constituição de uma reserva especial utilizável em investimento elegível em imobilizado corpóreo¹¹² ou em despesas de I&D a efectuar nos dois exercícios seguintes àquele a que respeita o imposto, nos termos do n.º 1 do artigo 2º do DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro.

¹¹² Com algumas excepções, nomeadamente prédios urbanos. “Tendo o legislador utilizado a expressão «imobilizado corpóreo» para definir investimento elegível e não tendo criado qualquer norma específica que permita incluir nesse conceito as imobilizações em curso, contabilisticamente registáveis na *conta 44*, conclui-se que o investimento que se encontre em curso só pode ser considerado como elegível quando estiver concluído e, portanto, quando for transferido para a *conta 42 Imobilizações corpóreas*” (Despacho do SDGCI do IR, em 2004.06.02; Proc. n.º: 1411/04).

Para poderem beneficiar deste regime, os sujeitos passivos têm de cumprir algumas condições, nomeadamente: o seu lucro tributável não ser determinado por métodos indirectos, os bens objecto de investimento têm de permanecer no estabelecimento durante um período mínimo de cinco anos e o investimento deve ser financiado em, pelo menos, 25% através do recurso a fundos próprios isentos de qualquer auxílio, através do recurso ao autofinanciamento (meios próprios libertos) ou através do aumento dos seus capitais próprios.

Este incentivo não é acumulável com outros incentivos em sede de IRC, legais ou fixados contratualmente.

3.4.3.2.1 Procedimentos¹¹³

As obrigações acessórias e contabilísticas dos sujeitos passivos que fruem deste benefício fiscal estão descritas, respectivamente, nos artigos 8º e 9º do DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro.

Em termos contabilísticos, a dedução efectuada pelo sujeito passivo ao abrigo da RFI deve ser mencionada no ABDR e deve proceder-se à constituição de reserva fiscal apropriada no balanço¹¹⁴. Estes procedimentos têm lugar no exercício em que se procede à dedução. A referida reserva só pode ser utilizada para distribuição aos sócios posteriormente ao término do quinto exercício subsequente ao da respectiva constituição, sem prejuízo dos demais requisitos legais exigíveis. Ao optar pela aplicação da RFI, a empresa tem de efectuar os registos contabilísticos que lhe são inerentes.

¹¹³ Este capítulo baseia-se na Interpretação Técnica n.º 2 da CNC.

¹¹⁴ Nos termos do n.º 1 do artigo 9º do DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro.

Segundo a interpretação técnica n.º 2 da CNC, a menção do imposto que deixou de ser pago (em virtude da constituição ou reforço da RFI) e a alusão ao diploma que o permite podem ser feitas na nota 47 «Informações exigidas por diplomas legais» ou na nota 40 «Explicitação e justificação dos movimentos ocorridos no exercício em cada uma das rubricas de capitais próprios, constantes do balanço, para além das referidas anteriormente» do ABDR. Assim, na nota 40 do ABDR, a empresa poderá esclarecer as condições de criação e utilização da RFI, incluindo as restrições à sua movimentação. Cristina Gonçalves e Rui Lima acrescentam que esta informação também deve ser tratada na nota 2 do ABDR (2004, p. 216).

Assim, quando se reconhece a quantia de imposto do exercício corrente, procede-se ao seguinte movimento contabilístico: debita-se a conta 861 «Imposto sobre o rendimento do exercício – Imposto corrente» e credita-se uma subconta apropriada da conta 241 «Estado e outros entes públicos – Imposto sobre o rendimento» pelo valor do imposto a pagar relativo ao exercício. Em simultâneo, deverá ser constituída a RFI, com o seguinte movimento contabilístico: debita-se a subconta apropriada da conta 86 «Imposto sobre o rendimento do exercício», por exemplo a subconta 863 «Reserva fiscal para investimento», e credita-se uma subconta adequada da conta 57 «Reservas», por exemplo a subconta 577 «Reserva fiscal para investimento», pelo valor de IRC que deixou de ser pago e que corresponde à constituição (ou reforço) da RFI.

No caso de o sujeito passivo não efectuar o investimento previsto que levou à constituição da reserva até ao termo do prazo de dois anos, contado a partir do final do exercício no qual a reserva fiscal foi constituída, tem de entregar ao Estado, em conjunto com o IRC devido no segundo exercício após a constituição daquela, o imposto não entregue, acrescido de juros compensatórios majorados em cinco pontos percentuais, devidos desde a data de liquidação de IRC que lhe deu origem.

Assim, se o sujeito passivo não reinvestir a totalidade ou parte do montante a que se propôs, deverá anular esse montante. Contabilisticamente, procede-se ao débito numa subconta da conta 57 «Reservas» (que tinha sido criada para a constituição da RFI) e credita-se a conta 59 «Resultados transitados» pelo valor não utilizado da dedução à colecta. Nos termos do n.º 1 do artigo 10º do DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro, o sujeito passivo tem de reconhecer o imposto devido pelo facto de não ter reinvestido o montante a que se comprometeu, debitando a conta 59 «Resultados transitados» e creditando a subconta da conta 241 «Estado e outros entes públicos – Imposto sobre o rendimento» pelo montante não reinvestido.

Quando cumprido o prazo estabelecido no n.º 2 do artigo 9º do DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro, ou seja, cinco anos, os sócios da empresa passam a disponibilizar da importância da RFI, podendo efectuar a respectiva transferência para resultados transitados, através do débito na conta 57 «Reservas» (específica da RFI) e crédito na conta 59 «Resultados transitados» pelo montante do saldo da conta da RFI que se encontra liberta de qualquer restrição à distribuição.

QUADRO 6
Reserva Fiscal para Investimento

Diploma	Período de vigência	Incentivo	Em caso de não utilização da RFI em investimento elegível	Observações
DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro.	2003 e 2004	Dedução à colecta até ao limite máximo de 20% do seu valor.	O sujeito passivo deve entregar ao Estado, em conjunto com o IRC devido no segundo exercício após a constituição da RFI, o imposto não entregue, acrescido de juros compensatórios majorados em cinco pontos percentuais, devidos desde a data de liquidação do IRC que lhe deu origem.	A dedução efectuada destina-se à constituição de uma reserva especial utilizável em investimento elegível em imobilizado corpóreo ou em despesas de I&D, nos dois exercícios seguintes àquele a que o imposto respeita.
N.º 5 do artigo 29º da Lei n.º 55-B/2004, de 30 de Dezembro.	2005 e 2006			

Fonte: Elaboração própria, com base nos diplomas referidos no quadro.

A criação da RFI em 2004 que veio colmatar a falta de incentivos fiscais nesta matéria mereceu a crítica da Associação Empresarial de Portugal, a qual refere que “oferecendo, à primeira vista, um enquadramento favorável, uma análise mais atenta vem demonstrar que, comparativamente com o anterior sistema [SIFIDE], a RFI veio prejudicar não só as grandes empresas, mas, de uma forma geral, as empresas em que a actividade de I&D tem uma expressão importante” (Associação Empresarial de Portugal, 2004). Como a RFI apresenta um máximo de valor dedutível à colecta, acaba por não beneficiar as empresas que investem muito em I&D. Na realidade, trata-se de um benefício fiscal e, portanto, verifica-se o limite da respectiva dedutibilidade à concorrência da colecta.

Outra das críticas apresentadas por esta Associação está relacionada com o facto de a RFI ser mais desvantajosa para as empresas de retorno a longo prazo e novas empresas, uma vez que, na RFI, o investimento tem de ser realizado, obrigatoriamente, nos dois anos subsequentes. As “políticas fiscais de longo prazo dão confiança aos agentes económicos para a realização dos seus investimentos” (Ministério da Ciência e do Ensino Superior, 2004, p. 1).

Para a Associação Empresarial de Portugal, “o SIFIDE estava a ser utilizado de forma progressiva pelas empresas, mostrando ser um instrumento útil no estímulo ao aumento da capacidade de inovação através da actividade de I&D empresarial” (2004).

A COTEC Portugal¹¹⁵ também expressou a sua opinião de que a ‘substituição’ do SIFIDE pela RFI foi desvantajosa no domínio da inovação porque esta incentiva simultaneamente a inovação e o investimento, implicando uma natural redução do estímulo à inovação empresarial, enquanto que o SIFIDE se concentrava em actividades conducentes à inovação. Embora a RFI seja relevante para a modernização da economia, ela torna relativamente menos atractivo o investimento em I&D nas empresas quando comparada com o SIFIDE.

Salienta-se ainda o facto de a introdução da RFI ter implicado a exclusão de sectores chave para o desenvolvimento, como o caso do *software* (Nabo, 2004, p. 21). Na realidade, enquanto que a RFI limita a sua aplicação a determinadas CAE, o SIFIDE aplica-se a todas as CAE. Por outro lado, no âmbito do SIFIDE, destaca-se a particularidade do estímulo ao aumento do investimento em despesas de I&D, pois este sistema de incentivos prevê uma taxa incremental de 50%.

Outra desvantagem da RFI, relativamente ao SIFIDE, deve-se ao facto de o valor daquela ser calculado com base no investimento líquido, isto é, o investimento efectuado deduzido das “cessões, amortizações e reintegrações relativas aos activos da empresa enquadráveis” (Gonçalves e Lima, 2004, p. 214) no n.º 1 do artigo 5º do DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro.

No quadro 7, apresentam-se alguns parâmetros de comparação entre o SIFIDE e a RFI.

¹¹⁵ Nos termos do n.º 1 do artigo 3º dos seus Estatutos, a COTEC Portugal – Associação Empresarial para a Inovação, constituída em Maio de 2003, “tem por objecto dinamizar a relação entre quaisquer entidades intervenientes no Sistema Nacional de Inovação, priorizar políticas de inovação, estimular e sensibilizar as empresas para o investimento em investigação e desenvolvimento, bem como praticar todos os actos acessórios ao prosseguimento deste objecto associativo e que sejam legalmente possíveis” (informação disponível na WWW: <URL:<http://www.cotec.pt/COTEC/Redacao/2004/07A/EstatutosCOTECPortugal.htm>>, em 3 de Fevereiro de 2006).

QUADRO 7
SIFIDE e RFI

	SIFIDE	RFI
Período de vigência	2006 a 2010	2005 e 2006
Natureza	Dedução à colecta de IRC	Constituição de Reserva Fiscal à colecta de IRC
Beneficiários	Geral	Limitada às CAE (11, 13, 14, 15 a 37, 55 a 663)
Taxa base	20% sobre despesas em I&D (maioria das vezes atinge valores >20% sobre a colecta)	20% sobre a colecta
Taxa incremental	50% sobre a diferença das despesas de I&D menos a média das despesas em I&D dos dois anos anteriores	Não aplicável
Duração	Possibilidade de dedução até 6 anos	Não aplicável
Tempo	Dedução após o investimento	Dedução antes do investimento
Dimensão	Taxa incremental limitada a 750.000,00€	Para empresas não PME só elegível o montante concernente ao aumento líquido das despesas em I&D em relação à média aritmética simples dos 3 exercícios anteriores ¹¹⁶

Fonte: Ministério da Ciência e do Ensino Superior – SIFIDE e RFI, p. 3. Adaptado, com alterações e actualizações (n.º 5 do artigo 29º da Lei n.º 55-B/2004, de 30 de Dezembro, e Lei n.º 40/2005, de 3 de Agosto).

¹¹⁶ N.º 5 do artigo 5º do DL n.º 23/2004, de 23 de Janeiro.

3.4.3.3 Estatuto do Mecenato Científico

A abordagem dos benefícios fiscais auferidos ao abrigo do EMC, aprovado pela Lei n.º 26/2004, de 8 de Julho, torna-se pertinente, uma vez que também se pretendem apurar os incentivos ao investimento em I&DI, em Portugal.

Este diploma “regula os incentivos fiscais e não fiscais a usufruir pelas pessoas singulares ou colectivas, de natureza pública ou privada, que concedam a outras donativos em dinheiro ou espécie, sem contrapartidas que configurem obrigações de carácter pecuniário ou comercial, destinados exclusivamente à realização de actividades de natureza científica ou à promoção de condições que permitam a sua realização”¹¹⁷.

O EMC define as várias modalidades de mecenato científico: mecenato de projecto de investigação, mecenato de equipamento científico, mecenato de recursos humanos, mecenato para a divulgação científica e mecenato de inovação ou aplicação industrial.

Os incentivos fiscais decorrem da consideração como custos ou perdas do exercício, em valor correspondente a 130% do respectivo total, para efeitos de IRC ou da categoria B do imposto sobre o rendimento das pessoas singulares (IRS), dos donativos atribuídos às entidades beneficiárias definidas no artigo 3º do EMC¹¹⁸, considerando o limite de 8/1000 do volume de vendas ou de serviços prestados quando os donativos são atribuídos a entidades de natureza privada. No caso de os donativos se atribuírem ao abrigo de contratos plurianuais que fixem os objectivos a atingir pelas entidades beneficiárias e os montantes a atribuir pelos sujeitos passivos, a percentagem a considerar é 140%.

Em sede de IRS (à excepção da categoria B), os donativos atribuídos são dedutíveis à colecta do ano com as seguintes especificidades: em valor correspondente a 25% das importâncias atribuídas; no caso de as entidades beneficiárias serem de natureza privada, aquela percentagem mantém-se, mas tem como limite 15% da colecta. Estas deduções só podem ser realizadas no caso de não terem sido contabilizadas como custos¹¹⁹.

¹¹⁷ N.º 1 do artigo 1º do EMC.

¹¹⁸ Segundo este artigo, são consideradas entidades beneficiárias os destinatários directos dos referidos donativos e cuja actividade consiste essencialmente na realização de actividades científicas, nomeadamente fundações, associações e institutos públicos ou privados, instituições de ensino superior, unidades de I&D, centros de transferência, centros tecnológicos, órgãos de comunicação social (quando se refira a mecenato para a divulgação científica) e empresas nas quais se desenvolvam acções de demonstração (no âmbito do mecenato de inovação ou aplicação industrial).

¹¹⁹ Os sujeitos passivos podem beneficiar dos incentivos fiscais definidos pelo EMC em sede de IRC e de IRS desde 1 de Janeiro de 2005 (artigo 3º da Lei n.º 26/2004, de 8 de Julho).

Para usufruir dos incentivos previstos no EMC, os donativos têm de ser alvo de acreditação, a qual se consubstancia na emissão do certificado Ciência 2010, nos termos do artigo 5º daquele Estatuto. Os certificados, a atribuir a cada donativo, são emitidos pela FCT, de acordo com o Despacho n.º 1593/2005, de 24 de Janeiro. Nos termos do n.º 1 do artigo 7º do EMC, “nos casos em que a entidade beneficiária seja de natureza privada, a acreditação depende de prévio reconhecimento, através de despacho conjunto” dos Ministros das Finanças e da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior.

A título de incentivos não fiscais, com o EMC é criada a Rede Nacional do Mecenato Científico – MECEN.PT, que visa promover e divulgar o mecenato científico. Segundo o n.º 2 do artigo 12º do EMC, desta rede fazem parte “todas as entidades mecenas às quais seja atribuído o certificado Ciência 2010 e as entidades beneficiárias, podendo, ainda, integrar a Rede todos os interessados na promoção do mecenato científico”.

3.4.3.3.1 Contabilização das doações

Quando a empresa beneficia de um donativo, procede à seguinte contabilização: debita a conta 12 «Depósitos à ordem» (tratando-se de uma doação monetária) ou, no caso de doação em espécie, debita uma conta adequada em função da natureza do bem (se for, por exemplo, um equipamento de transporte debita a conta 424 «Imobilizações corpóreas – Equipamento de transporte») e credita a conta 576 «Reservas – Doações».

Assim, se a empresa beneficiar de um donativo, nomeadamente para financiar as suas despesas de I&D (em que as entidades mecenas atribuem o incentivo no âmbito do EMC), verifica-se o aumento do valor do seu capital próprio.

Atendendo ao disposto na DC n.º 2/91, os activos detidos pela empresa obtidos a título gratuito devem ser “valorizados, no estado e local onde se encontrem, pelo justo valor” (CNC, 1991, §2). “Se se tratar de activo imobilizado, ficará sujeito ao regime de amortizações adoptado pela empresa” (CNC, 1991, §3).

3.4.3.4 Benefícios Fiscais Contratuais

O DL n.º 409/99, de 15 de Outubro, regulamenta os benefícios fiscais contratuais susceptíveis de concessão, ao abrigo do disposto no actual artigo 39º do EBF «Benefícios fiscais ao investimento de natureza contratual». “Trata-se de benefícios de natureza excepcional com carácter temporário, concedidos em regime contratual e limitados em função do investimento realizado” (preâmbulo do DL n.º 409/99, de 15 de Outubro).

Este regime aplica-se a projectos de investimento realizados até 31 de Dezembro de 2010 quando o respectivo objecto esteja contemplado nas actividades económicas descritas no n.º 2 do artigo 1º daquele DL, nomeadamente a actividades de I&D e de alta intensidade tecnológica (alínea e) do n.º 2).

Para ter acesso aos benefícios fiscais contratuais, os projectos têm de contemplar um investimento de montante igual ou superior a 4.987.978,97€ em aplicações relevantes¹²⁰. São susceptíveis de enquadramento os projectos de investimentos que demonstrem ter viabilidade técnica, económica e financeira e que preencham cumulativamente algumas condições, nomeadamente “que sejam relevantes para o desenvolvimento dos sectores considerados de interesse estratégico para a economia nacional e para a redução de assimetrias regionais, induzam à criação de postos de trabalho e contribuam para impulsionar a inovação tecnológica e a investigação científica nacional”¹²¹.

Quando os projectos de investimento reunirem as condições para auferir deste regime, são concedidos às empresas promotoras os seguintes benefícios fiscais:

“a) Crédito de imposto¹²², utilizável em sede de IRC respeitante à actividade desenvolvida pelo promotor no âmbito do projecto de investimento;

¹²⁰ São consideradas aplicações relevantes as despesas associadas ao projecto e relativas, nomeadamente, a activo fixo incorpóreo afecto à realização do projecto, tais como despesas com I&D e despesas com patentes, licenças e alvarás. As aplicações relevantes devem ser contabilizadas como imobilizado das empresas promotoras dos investimentos.

¹²¹ N.º 1 do artigo 39º do EBF.

¹²² Nos termos do artigo 5º do DL n.º 409/99, de 15 de Outubro, este crédito de imposto corresponde a 5% das aplicações relevantes do projecto efectivamente realizadas, sendo susceptível de majorações. O benefício fiscal resulta numa dedução em sede de IRC, efectuada de acordo com a actual alínea d) do n.º 2 do artigo 83º do Código do IRC. Esta dedução é feita na liquidação de IRC relativa ao exercício em que foram realizadas as aplicações relevantes. Caso não seja possível proceder à dedução integral, o montante remanescente pode ser deduzido até ao fim da vigência do contrato, cujo prazo máximo é de 10 anos.

b) Isenção total ou parcial de contribuição autárquica¹²³ relativamente aos prédios utilizados na actividade desenvolvida pelo promotor no âmbito do investimento, condicionada ao reconhecimento pela competente assembleia municipal do interesse do mesmo para a região;

c) Isenção total ou parcial de imposto municipal de sisa¹²⁴ relativa às aquisições pelo promotor de imóveis destinados ao exercício da sua actividade no âmbito do projecto de investimento, condicionada ao reconhecimento pela competente assembleia municipal do interesse do mesmo para a região;

d) Isenção do imposto do selo a que estejam sujeitos todos os actos ou contratos necessários à realização do projecto de investimento” (n.º 1 do artigo 4º do DL n.º 409/99, de 15 de Outubro).

No regime dos benefícios fiscais contratuais estão previstas majorações para o crédito fiscal, que podem ser atribuídas cumulativamente, nomeadamente as seguintes:

- majoração de 5% no caso das actividades de I&D, nos termos do disposto no n.º 3 do anexo I do DL n.º 409/99, de 15 de Outubro;
- majoração de 3% no caso de o projecto se localizar numa região elegível nos termos do anexo II do DL n.º 409/99, de 15 de Outubro;
- majoração até 5% relacionada com o número de postos de trabalho que a empresa promotora do projecto de investimento cria e que mantém até ao fim da vigência do contrato;
- majoração até 2% atribuída no caso de o projecto ter um contributo relevante, mormente “para a inovação tecnológica (...) o desenvolvimento e revitalização das PME nacionais ou a interacção com as instituições relevantes do sistema científico nacional” (n.º 3 do artigo 5º do DL n.º 409/99, de 15 de Outubro).

¹²³ Nos termos do n.º 1 do artigo 31º do DL n.º 287/2003, de 12 de Novembro, a contribuição autárquica é substituída pelo Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI). O Código do IMI entrou em vigor no dia 1 de Dezembro de 2003 (n.º 1 do artigo 32º daquele DL).

¹²⁴ Nos termos do n.º 3 do artigo 31º do DL n.º 287/2003, de 12 de Novembro, o imposto municipal de sisa foi substituído pelo Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT). O Código do IMT entrou em vigor no dia 1 de Janeiro de 2004 (n.º 3 do artigo 32º daquele DL).

Para além destas majorações, há ainda a referir a majoração até 5%, a atribuir pelo Conselho de Ministros, a projectos de investimento de reconhecida relevância excepcional para a economia nacional, desde que respeite o limite total de 20% das aplicações relevantes.

Os benefícios fiscais contratuais não são cumuláveis com outros benefícios da mesma natureza para o mesmo projecto de investimento.

O quadro 8 apresenta, de forma sintética, os aspectos mais importantes dos Benefícios Fiscais Contratuais.

QUADRO 8
Benefícios Fiscais Contratuais

Diploma	Período de vigência	Incentivos	Limites	Em caso de insuficiência de colecta
DL n.º 409/99, de 15 de Outubro.	Projectos de investimento realizados desde 1 de Janeiro de 1999 até 31 de Dezembro de 2010, por um prazo de até 10 anos.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Crédito de imposto de 5% das aplicações relevantes do projecto efectivamente realizadas, considerando-se para efeitos de atribuição deste crédito a parte da matéria colectável imputável ao projecto de investimento, susceptível das seguintes majorações (as quais podem ser atribuídas cumulativamente): <ul style="list-style-type: none"> → majoração de 5% no caso de se tratar de actividades de I&D; → majoração de 3% no caso de o projecto se localizar numa região elegível; → majoração até 5% relativa ao número de postos de trabalho que a empresa promotora cria e mantém até ao fim da vigência do contrato; → majoração até 2% no caso de o projecto de investimento ter um contributo relevante, nomeadamente para a inovação tecnológica; → majoração até 5% no caso de projectos de investimento de reconhecida relevância excepcional para a economia nacional. ■ Isenção total ou parcial de IMI relativamente aos prédios utilizados na actividade desenvolvida pelo promotor no âmbito do investimento. ■ Isenção total ou parcial do IMT relativamente às aquisições realizadas pelo promotor de imóveis destinados ao exercício da sua actividade no âmbito do projecto de investimento. ■ Isenção do imposto de selo a que estejam sujeitos todos os actos ou contratos necessários à realização do projecto de investimento. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Investimento mínimo do projecto ≈4.987.978,97€; ■ Os benefícios não podem ultrapassar o limite de 20% do montante das aplicações relevantes. 	Caso não seja possível proceder à dedução integral do crédito fiscal, o montante remanescente pode ser deduzido até ao fim da vigência do contrato que tem período de vigência até 10 anos.

Fonte: Elaboração própria, com base no DL n.º 409/99, de 15 de Outubro.

4. O FINANCIAMENTO DA EMPRESA

Os recursos financeiros de que as empresas necessitam para exercer a sua actividade económica podem ser de origem interna ou externa.

Se a empresa é financiada com recursos internos, trata-se de autofinanciamento (proporcionado pela retenção de lucros obtidos).

O financiamento externo é obtido junto dos sócios ou com recurso a terceiras entidades, ou seja, através de capitais próprios (aumento de capital, recurso ao mercado de capitais, capital de risco e *business angels*) ou de capitais alheios (subsídios, créditos de fornecedores, emissão de obrigações e empréstimos bancários, entre outros).

Na opinião de Miguel Cadilhe, existem diversos “factores que condicionam a escolha entre capitais próprios e capitais alheios: as condições do mercado de capitais, a dimensão e a forma jurídica da empresa, o próprio estilo do empresário, o sistema fiscal, a estabilidade política, a inflação” (1998, p. 94).

As empresas podem tender a optar pelo financiamento através do endividamento, pois este dá origem ao pagamento de juros, que são dedutíveis fiscalmente. Esta dedutibilidade permite a poupança fiscal¹²⁵ das empresas.

“No contexto de uma economia com impostos sobre [o rendimento das] (...) sociedades, o endividamento das empresas aumenta o seu valor porque os juros dos empréstimos são dedutíveis para efeitos fiscais. Assim, o endividamento aumenta o valor da empresa e diminui o custo médio ponderado de capital. (...) O facto dos encargos financeiros serem custo para efeitos fiscais torna o valor de qualquer investimento dependente da forma de financiamento” (Rodrigues, 1999, p. 62).

¹²⁵ Dedução dos encargos financeiros no apuramento do lucro tributável. “A poupança fiscal é a diferença de imposto pago pelo investimento sem capital alheio e o investimento com capital alheio” (Rodrigues, 1999, p. 62).

Uma das limitações “ao potenciamento do capital alheio é a imposta pelo princípio da adequação dos meios de financiamento quanto ao risco e ao prazo das aplicações” (Cadilhe, 1998, p. 94). De facto, “o uso de uma ou outra forma de financiamento representa para a empresa um custo e um risco diferentes, com o consequente efeito sobre o custo médio ponderado do capital” (Suárez, 1995, p. 572)¹²⁶. Bruno Solnik refere que “quanto mais a estrutura de capital é endividada, mais elevado é o risco financeiro” (1994, p. 143), definindo risco financeiro como “aquele em que a empresa incorre quando recorre ao endividamento para fazer financiar os seus investimentos” (1994, p. 142).

No entanto, apesar da tendência pelo recurso ao endividamento, o excesso da sua utilização pela empresa pode, eventualmente, implicar a diminuição do seu valor, pois torna-se potencialmente menos capaz de cumprir com as suas obrigações, devido aos custos de falência e de agência.

“Os custos de falência relacionam-se com as despesas legais ou administrativas dos procedimentos de recuperação ou liquidação das sociedades, bem como os resultantes da deterioração da imagem da empresa, dos conflitos dos credores, da dificuldade de gerir uma empresa à beira de um processo de falência e outros de maior ou menor grau centrados na empresa. Neste contexto a estrutura de endividamento óptima é atingível quando os custos de eventual falência compensam a vantagem fiscal do endividamento”(Rodrigues, 1999, p. 63).

Os custos de agência prendem-se com os potenciais conflitos entre os gestores e os sócios/accionistas. A existência de custos de agência entre os gestores e os sócios/accionistas deve-se ao facto de, muitas vezes, os gestores da empresa serem pessoas que não os seus proprietários. No entanto, nas empresas onde existe coincidência entre proprietários e gestores¹²⁷ também podem existir custos de agência devido aos interesses pessoais e patrimoniais destes. A existência de custos de agência poderá levar os gestores a desperdiçar fundos em projectos sem fundamento de rendibilidade ou em gastos pessoais.

¹²⁶ Tradução nossa.

¹²⁷ Para este entendimento, considere-se uma empresa com quatro sócios em que apenas dois deles são gestores.

FIGURA 2¹²⁸

Estádio de desenvolvimento da empresa e nível de risco assumido pelo investidor



Fonte: Mark van Osnabrugge, University of Oxford, "Comparison of Business Angels and Venture Capitalists", Julho 1998.

A figura 2 apresenta os diversos estádios de desenvolvimento da empresa e o tipo de fonte de financiamento para cada uma delas, de acordo com o risco que comportam.

É imprescindível analisar algumas formas de financiamento a que as empresas podem recorrer para financiarem a sua actividade operacional e as actividades de I&D: autofinanciamento, aumento de capital social, capital de risco, empréstimo por obrigações e empréstimo bancário.

¹²⁸ Figura disponível na WWW: <URL:<http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=533>>, em 17 de Agosto de 2005, com referência à fonte Mark van Osnabrugge, University of Oxford, "Comparison of Business Angels and Venture Capitalists: Financiers of Entrepreneurial Firms, Julho 1998.

4.1 Autofinanciamento

Para Carlos Bastardo e António Gomes, “o autofinanciamento é constituído, em sentido restrito, pelos meios financeiros obtidos e retidos na empresa. Em sentido lato, o autofinanciamento integra elementos susceptíveis de sair da empresa (exemplo: os lucros distribuídos sob a forma de dividendos aos sócios e/ou accionistas). O autofinanciamento deve: permitir o reembolso de dívidas de médio/longo prazo; assegurar a manutenção (em valores actualizados) da actividade produtiva da empresa; garantir o crescimento da empresa” (1990, p. 35).

O autofinanciamento, “em termos líquidos, corresponde à retenção pelas próprias empresas dos resultados por elas gerados, acrescidos das respectivas amortizações e da variação das provisões” (Costa e Alves, 2005, p. 857).

“As PME europeias acham que a sua capacidade de investimento na investigação e inovação é frequentemente restringida por uma capacidade de autofinanciamento limitada e por um acesso mais difícil ao financiamento externo” (CE, 2003b, p. 6).

Carlos Bastardo e António Gomes descrevem algumas vantagens e desvantagens do recurso ao autofinanciamento pela empresa. Para estes autores, o recurso ao autofinanciamento tem aspectos positivos como: possibilita uma melhor definição da estratégia empresarial; a empresa dispõe de uma maior autonomia nas suas decisões de investir em determinados projectos; reforça a imagem da empresa; aumenta o poder de negociação face a terceiros; reforça a segurança em caso de crise conjuntural; minimiza o recurso a fundos externos. Por outro lado, os mesmos autores apontam algumas desvantagens do autofinanciamento que consistem em: “contrariar os legítimos interesses dos sócios e/ou accionistas dado significar uma diminuição da distribuição de dividendos, podendo dificultar futuras operações de aumento do capital social; (...) encorajar investimentos desnecessários, uma vez financiadas as necessidades de fundos de exploração” (Bastardo e Gomes, 1990, p. 36).

Andrés Suárez acrescenta outras vantagens¹²⁹ e desvantagens do recurso ao autofinanciamento (Suárez, 1995, pp. 328 – 331).

O autor apresenta como vantagens o facto de o autofinanciamento permitir uma maior autonomia e liberdade de acção à empresa e as reservas constituírem para a sociedade uma fonte de recursos que não implica um encargo financeiro explícito¹³⁰.

Andrés Suárez enumera desvantagens do autofinanciamento para os accionistas, para a empresa e de carácter geral, a saber:

- Para os accionistas: quando o autofinanciamento conduz a uma acumulação excessiva de fundos contraria o próprio espírito do contrato de sociedade, pois a existência da empresa tem a finalidade de desenvolver uma determinada actividade para obter rendimentos e distribuí-los (a não distribuição de rendimentos no presente induz a exigência maiores rendimentos no futuro).
- Para a empresa: o autofinanciamento impede, por vezes, a empresa de realizar investimentos rentáveis¹³¹ e, ao reduzir os dividendos distribuídos, reduz a rentabilidade das acções e contribui, eventualmente, para a redução do valor das acções cotadas em bolsa.
- De carácter geral: o autofinanciamento pode ser visto como a causa dos desequilíbrios na repartição do investimento entre as empresas, os sectores e as regiões económicas pois são as empresas em situação de monopólio e quase monopólio as que obtêm importantes rendimentos que permitem o autofinanciamento. Além disso, o autofinanciamento pode implicar a inflação dos custos¹³².

No entanto, este tipo de financiamento é normalmente insuficiente, pelo que a empresa tem de recorrer ao financiamento externo, nomeadamente à emissão de acções (para aumentar o capital próprio) e de obrigações (incrementando o endividamento) e ao recurso ao mercado do crédito (Suárez, 1995, p. 299).

¹²⁹ Com referência a G. Défossé, *La gestión financiera de la empresa*, Ariel, Barcelona, 1962, pp. 117 – 119.

¹³⁰ O recurso ao autofinanciamento tem associado um custo de oportunidade, isto é, a empresa deve obter um rendimento pelo menos igual ao que obteria com a aplicação do valor investido fora da empresa.

¹³¹ Devido ao facto de as oportunidades ou necessidades de investimento na empresa se apresentarem de forma descontínua no tempo e a geração de fundos ocorrer, geralmente, de forma lenta e gradual.

¹³² Quando a empresa se encontra em situação de monopólio e quase monopólio, pode aumentar os seus rendimentos através do aumento do preço dos seus produtos, de forma a poder acumular fundos em quantidade conveniente e ao mesmo tempo poder distribuir dividendos aceitáveis.

4.2 Aumento de capital social

Uma das formas de reforçar o capital disponível da empresa é o aumento do seu capital social¹³³.

Este aumento pode ser feito através da incorporação de reservas¹³⁴ ou pela entrada de fundos¹³⁵. “As duas formas embora traduzam o mesmo objectivo, elas produzem efeitos diferentes na empresa. Assim, à parte o custo de distribuição das acções e a taxa de incorporação, o aumento de capital por incorporação de reservas não tem qualquer efeito real sobre a empresa. Cada accionista passa a dispor, após a incorporação, da mesma proporção que dispunha antes da incorporação” (Rodrigues, 1999, pp. 54 – 55). Assim, “a passagem das reservas para o capital social processa-se dentro do capital próprio da empresa, e portanto deixa praticamente intacta a estrutura financeira” (Cadilhe, 1998, p. 92).

As entradas de fundos podem ser feitas em dinheiro ou em bens em espécie. Neste último caso, de acordo com o do n.º 1 do artigo 28º do CSC, as entradas estão sujeitas a um relatório emitido por um Revisor Oficial de Contas independente, sem interesses na sociedade. O aumento de capital social pode ainda ser efectuado pela transformação de passivos, em que os credores visados no processo se tornam sócios/accionistas da empresa.

¹³³ A empresa tem de fazer referência a este facto na nota 35 do ABDR «Forma como se realizou o capital social e os seus aumentos ou reduções, apenas no exercício em que tiveram lugar. Indicação do capital subscrito ainda não realizado».

¹³⁴ Nalguns sistemas de incentivos do PRIME, nomeadamente o SICE, a empresa a quem é concedido o apoio financeiro tem de transferir contabilisticamente o prémio de realização para reservas, as quais terão de ser obrigatoriamente convertidas em capital social no prazo máximo de dois anos (embora seja permitido, em casos devidamente fundamentados, que a conversão em capital social possa ser substituída pela afectação do prémio a uma conta de reservas não distribuíveis pelo prazo mínimo de cinco anos).

¹³⁵ Nos termos da alínea a) do artigo 21º do Código do IRC não concorrem para a formação do lucro tributável “as entradas de capital, incluindo os prémios de emissão de acções, bem como as coberturas de prejuízos, a qualquer título, feitas pelos titulares do capital”.

Quando a empresa procede ao aumento do capital social pode afectar o efeito de alavanca financeira. Esta consiste nas “variações sobre a rendibilidade dos capitais próprios como consequência de distintas composições da estrutura financeira de uma empresa (capitais próprios e capitais alheios), de tal modo que se procure obter a relação óptima entre estas duas rubricas. Por exemplo, existe alavancagem financeira¹³⁶ sempre que o rendimento de um capital é superior ao custo para o obter, isto é, quando o rendimento dos capitais próprios cresce com o aumento do endividamento”¹³⁷.

“Entre os diversos tipos de sociedades comerciais, sobressaem pela sua relevância as sociedades anónimas e as sociedades por quotas” (Costa e Alves, 2005, p. 244). Assim, será analisado o aumento de capital social em empresas constituídas sob as duas formas jurídicas mais frequentes no tecido empresarial português: as sociedades anónimas e as sociedades por quotas.

¹³⁶ Ou efeito de alavanca financeira.

¹³⁷ Disponível na WWW: <URL:<http://www.iapmei.pt/iapmei-gls-02.php?glsid=4&letra=A>>, em 15 de Setembro de 2005. No capítulo 5.3 é apresentado um exemplo ilustrativo do efeito de alavanca financeira.

Sociedade anónima

Na sociedade anónima o capital social é dividido em acções.

A sociedade anónima pode proceder ao aumento de capital social através da emissão de acções¹³⁸.

Contudo, para além dos custos que implica, a emissão de acções pode dar um ‘sinal negativo’ ao mercado no caso de uma empresa já cotada. Isto acontece porque os investidores assumem que a empresa, melhor informada da sua situação financeira, procede à emissão de mais acções por considerar que as que já estão no mercado se encontram sobrevalorizadas (Esperança, 2003, pp. 269 – 270).

A existência de assimetria de informação entre os administradores e os investidores deve-se ao facto de aqueles terem acesso a mais informação respeitante à empresa, nomeadamente às perspectivas de negócio.

Assim, após o anúncio da emissão de acções, as cotações tendem a cair. “A emissão de acções assinala que os administradores julgam que o preço de mercado está sobreavaliado e é encarada pelos investidores como «más notícias» sobre o real valor das acções” (Martins, 1999, p. 88).

Atendendo ao disposto no artigo 85º do CSC, quando se realiza um aumento de capital social tem de se proceder a uma alteração do contrato de sociedade. Esta alteração só pode ser deliberada pelos sócios, a não ser que a lei permita atribuir cumulativamente essa competência a algum outro órgão, e deve ser consignada em escritura pública. De acordo com o artigo 88º do CSC, “para todos os efeitos internos, o capital considera-se aumentado e as participações consideram-se constituídas a partir da celebração de escritura pública”.

Nos termos do n.º 1 do artigo 87º do CSC, “a deliberação de aumento de capital deve mencionar expressamente: a) A modalidade do aumento do capital; b) O montante do aumento do capital; c) O montante nominal das novas participações; d) A natureza das

¹³⁸ O aumento de capital social pode realizar-se pelo aumento do valor dos títulos existentes ou pela emissão de novos títulos havendo neste caso, normalmente, emissão com prémio de emissão. “O problema que se põe numa nova emissão de uma empresa já «em continuidade» empresarial é a de que geralmente a empresa já apropriou lucros para reservas e, portanto, o valor contabilístico das acções é superior ao seu valor nominal. Então, para que os accionistas já existentes sejam o menos defraudados possível, a emissão terá de ser feita por um preço que seja pelo menos igual àquele valor” (Machado, 1998, p. 1035).

novas entradas; e) O ágio¹³⁹, se o houver; f) Os prazos dentro dos quais as entradas devem ser efectuadas, sem prejuízo do disposto no artigo 89º; g) As pessoas que participarão nesse aumento”.

Segundo o disposto no n.º 3 do artigo 92º do CSC, “a deliberação de aumento de capital indicará se são criadas novas (...) acções ou se é aumentado o valor nominal das existentes; na falta de indicação, será aumentado o valor nominal destas”.

Para além das entradas em espécie e em dinheiro¹⁴⁰, “a sociedade pode aumentar o seu capital por incorporação de reservas disponíveis para o efeito” (n.º 1 do artigo 91º do CSC), nomeadamente a reserva legal (alínea c) do artigo 296º do CSC). Segundo o n.º 4 do artigo 91º do CSC, a deliberação do aumento de capital por incorporação de reservas deve mencionar expressamente: “a) A modalidade do aumento de capital; b) O montante do aumento de capital; c) As reservas que serão incorporadas no capital”.

O CSC não prevê a figura das prestações suplementares para as sociedades anónimas (apenas para as sociedades por quotas), mas prevê a figura das prestações acessórias. Atendendo ao n.º 1 do artigo 287º do CSC, “o contrato de sociedade pode impor a todos ou a alguns accionistas a obrigação de efectuar prestações além das entradas desde que fixe os elementos essenciais desta obrigação e especifique se as prestações devem ser efectuadas onerosa ou gratuitamente”. Efectuar as prestações de forma onerosa implica a existência de uma contraprestação que, nos termos do n.º 3 do artigo 287º do CSC, “pode ser paga independentemente da existência de lucros do exercício, mas não pode exceder o valor da prestação respectiva”.

Assim, os accionistas das sociedades anónimas, para além das entradas iniciais, podem ser chamados a efectuar prestações acessórias, não estando previsto efectuar prestações suplementares ou suprimentos.

¹³⁹ Segundo a alínea a) do n.º 2 do artigo 295º do CSC, ágios são valores “obtidos na emissão de acções, obrigações com direito a subscrição de acções, ou obrigações convertíveis em acções, em troca destas por acções e em entradas em espécie”.

¹⁴⁰ Segundo o artigo 456º do CSC, “1. O contrato de sociedade pode autorizar o órgão de administração a aumentar o capital, uma ou mais vezes, por entradas em dinheiro. 2. O contrato de sociedade estabelecerá as condições para o exercício da competência conferida em harmonia com o número anterior, devendo: (...) c) Mencionar os direitos atribuídos às acções a emitir; na falta de menção, apenas é autorizada a emissão de acções ordinárias. (...) 5. O órgão de administração, ou um dos seus membros para o efeito designado, outorgará a escritura de alteração do contrato para a fixação de novo capital”.

Sociedade por quotas

Na sociedade por quotas o capital social é dividido em quotas.

“A maleabilidade imprimida à disciplina legal das sociedades por quotas (...) tem constituído um factor de grande importância na difusão deste tipo de sociedades” (Costa e Alves, 2005, p. 262).

À semelhança do previsto para as sociedades anónimas, nos termos do n.º 1 do artigo 209º do CSC, “o contrato de sociedade pode impor a todos ou a alguns sócios a obrigação de efectuarem prestações além das entradas, desde que fixe os elementos essenciais desta obrigação e especifique se as prestações devem ser efectuadas onerosa ou gratuitamente”¹⁴¹. No caso das prestações gratuitas, “a empresa não se compromete a restituí-las; já as prestações onerosas têm o significado de que a empresa se obriga a restituí-las, mesmo que não haja lucros” (Machado, 1998, p. 1128). Assim, a entrada de fundos nas sociedades por quotas pode ser efectuada mediante o aumento de capital social, as prestações suplementares e os suprimentos.

No caso de o contrato de sociedade o permitir, os sócios poderão deliberar que lhes sejam exigidas prestações suplementares (n.º 1 do artigo 210º do CSC). “As prestações suplementares não vencem juros” (n.º 5 do artigo 210º do CSC), destinam-se a colmatar a insuficiência de capital, têm sempre dinheiro por objecto e a sua restituição depende da deliberação dos sócios.

O contrato de suprimento constitui outra forma de obtenção de financiamento com origem nos sócios. Nos termos do disposto no n.º 1 do artigo 243º do CSC, “considera-se contrato de suprimento o contrato pelo qual o sócio empresta à sociedade dinheiro ou outra coisa fungível, ficando aquela obrigada a restituir outro tanto do mesmo género e qualidade, ou pelo qual o sócio convencionou com a sociedade o diferimento do vencimento de créditos seus sobre ela, desde que, em qualquer dos casos, o crédito fique tendo carácter de permanência”¹⁴². Ao invés do que acontece com as prestações suplementares, “a celebração de contratos de suprimentos não depende de prévia deliberação dos sócios, salvo disposição contratual em contrário” (n.º 3 do artigo 244º do CSC).

¹⁴¹ “As prestações gratuitas são assentadas na conta de Prestações Suplementares e as onerosas na conta 25, Accionistas” (Machado, 1998, p. 1128).

¹⁴² “Constitui índice do carácter de permanência a estipulação de um prazo de reembolso superior a um ano” (n.º 2 do artigo 243º do CSC).

Outra diferença entre as prestações suplementares e os suprimentos é que estes são restituídos conforme o plano acordado e, nos termos do n.º 1 do artigo 213º do CSC, “as prestações suplementares só podem ser restituídas aos sócios desde que a situação líquida não fique inferior à soma do capital e da reserva legal e o respectivo sócio já tenha liberado a sua quota”.

“Embora o contrato de suprimento esteja incluído na parte do CSC que trata das sociedades por quotas, há juristas que entendem «que o regime do contrato de suprimento é aplicável também às sociedades anónimas» e que por isso teria sido preferível colocar as disposições sobre o mesmo na parte geral do CSC” (Costa e Alves, 2005, p. 863)¹⁴³.

“As prestações acessórias, que podem tomar a forma de suprimentos (...), não devem ser confundidas com as prestações suplementares a não ser quando tiverem todas as características destas” (Costa e Alves, 2005, p. 1081). Baptista da Costa e Gabriel Alves salientam a importância de contabilizar as prestações suplementares e as prestações acessórias no capital próprio ou no passivo atendendo “à sua substância e à realidade financeira e não apenas à sua forma legal” (2005, p. 1082). Desta forma, apenas deverá contabilizar-se em “capital próprio as contribuições dos sócios que não sejam susceptíveis de reembolso, a não ser aquando da redução de capital ou da liquidação da sociedade” (Costa e Alves, 2005, p. 1082).

O quadro seguinte apresenta as principais diferenças existentes entre os suprimentos e as prestações suplementares.

QUADRO 9
Prestações suplementares e suprimentos

Contas Atributos	Suprimentos	Prestações suplementares
Posição no Balanço	Passivo	Capital Próprio
Objecto	dinheiro e/ou bens fungíveis	dinheiro
Exigibilidade	pode ou não depender da deliberação dos sócios	depende da deliberação dos sócios; extingue-se com a dissolução da sociedade
Remuneração	vencem juros	não podem vencer juros
Reembolso	não depende da manutenção do capital e da deliberação dos sócios	depende da manutenção do capital e da deliberação dos sócios

Fonte: MACHADO, José – Contabilidade financeira, p. 1127.

¹⁴³ Com referência a CORREIA, Luís Brito, *Direito Comercial*, 2.º volume, Edição: AAFDL, Lisboa, 1992.

4.2.1 Contabilização

Como foi referido anteriormente, a empresa pode financiar a sua actividade e as suas despesas de I&D através do aumento de capital social. Mencionou-se, também, a possibilidade dos sócios/accionistas procederem a outras contribuições para a empresa através dos chamados suprimentos e prestações suplementares.

Serve o presente capítulo para estudar o aumento do capital social e a forma como os suprimentos e as prestações suplementares são contabilizados.

Aumento de Capital Social¹⁴⁴

Seguidamente, será analisado o aumento de capital social efectuado pela entrada de fundos (de dinheiro ou de bens em espécie) e pela incorporação de reservas nas sociedades anónimas e nas sociedades por quotas.

■ Sociedade anónima¹⁴⁵

Ao efectuar o aumento de capital social numa sociedade anónima pela entrada de fundos distinguem-se as seguintes fases: emissão, subscrição, rateio e liberação das acções.

António Borges, Azevedo Rodrigues e Rogério Rodrigues referem que “a emissão de acções consiste no seu lançamento tendo em vista a sua aquisição por quem nisso estiver interessado” (2005, p. 579). No entender destes autores, não deve haver “lugar a registo contabilístico autónomo, pois os títulos ainda estão por subscrever e como tal não expressam quaisquer direitos da sociedade sobre terceiros” (Borges, Rodrigues e Rodrigues, 2005, p. 579).

¹⁴⁴ A contabilização descrita no presente capítulo respeita também à entrada de um novo sócio/accionista na empresa que seja sociedade de capital de risco (SCR) (entidades investidoras de capital de risco, instrumento financeiro abordado no capítulo 4.3), nas disposições aplicáveis.

¹⁴⁵ Contabilização baseada em BORGES, António ; RODRIGUES, Azevedo ; RODRIGUES, Rogério – Elementos de contabilidade geral, pp. 579 – 580.

“A subscrição é o acto pelo qual os futuros titulares (subscritores) assumem o compromisso de entregar à sociedade determinados valores para a formação do capital social” (Borges, Rodrigues e Rodrigues, 2005, p. 578). A subscrição de acções pode ser feita ao par ou acima do par. Quando a emissão é feita ao par, debita-se a conta 264 «Outros devedores e credores – Subscritores de capital» e credita-se a conta 511 «Capital – Ordinário» (pelo valor nominal das acções subscritas). Quando a emissão é feita acima do par, creditam-se as contas 511 «Capital – Ordinário» (pelo valor nominal das acções subscritas) e 54 «Prémios de emissão de acções (quotas)» (pelo valor do prémio de emissão) e debita-se a conta 264 «Outros devedores e credores – Subscritores de capital» (pelo valor total). Nos termos do artigo 298º do CSC, as acções não podem ser emitidas abaixo do par.

A empresa tem de proceder ao rateio no caso do número de acções subscritas ser superior ao número das acções emitidas. Desta forma, “deverão ser anuladas as subscrições em excesso e reembolsados os subscritores das importâncias que lhes são devidas” (Borges, Rodrigues e Rodrigues, 2005, p. 579).

“A realização do capital é o acto pelo qual os subscritores entregam à sociedade os valores com que se comprometeram” (Borges, Rodrigues e Rodrigues, 2005, p. 578). Pela liberação (pagamento pelos accionistas das acções subscritas), debita-se a conta 12 «Depósitos à ordem» (caso se trate de entrada de dinheiro, ou debita-se uma conta de imobilizado se se tratar de entrada em espécie) e credita-se a conta 264 «Outros devedores e credores – Subscritores de capital» (pelo valor entregue pelos accionistas).

Com o aumento de capital social através da incorporação de reservas, podem ser criadas novas acções ou aumentar o valor nominal destas. Os lançamentos contabilísticos são os seguintes: debitam-se as contas das reservas disponíveis para o efeito e credita-se a conta 264 «Outros devedores e credores – Subscritores de capital» (pelo valor das reservas incorporadas em capital social); e debita-se a conta 264 «Outros devedores e credores – Subscritores de capital» e credita-se a conta 51 «Capital» pelo valor do aumento de capital (valor das acções distribuídas).

■ Sociedade por Quotas¹⁴⁶

Ao efectuar o aumento de capital social pela entrada de fundos numa sociedade por quotas, distinguem-se duas fases: subscrição e realização do capital subscrito.

Pela subscrição do capital, debita-se a conta 264 «Outros devedores e credores – Subscritores de capital» e credita-se a conta 511 «Capital – Ordinário».

Pela realização do capital subscrito (entradas em dinheiro), debita-se a conta 12 «Depósitos à ordem» e credita-se a conta 264 «Outros devedores e credores – Subscritores de capital». Se o capital não for totalmente realizado, esta conta fica com um saldo devedor e esta informação deverá constar da nota 35 do ABDR. Caso a realização do capital seja feita em bens em espécie, o registo contabilístico será feito de acordo com a natureza do bem entregue (tratando-se de um equipamento de transporte, em contrapartida do crédito na conta 511 «Capital – Ordinário», debita-se a conta 424 «Imobilizado corpóreo – Equipamento de transporte»). Se o valor do bem entregue pelo sócio for superior ao valor subscrito, a diferença será contabilizada como suprimento.

No caso do aumento de capital social pela incorporação de reservas, podendo ser criadas novas quotas ou aumentado o valor nominal destas, debitam-se as contas de reservas disponíveis para o efeito e credita-se a conta 51 «Capital» (pelo valor das reservas incorporadas em capital social).

Para além do aumento do capital social, nas sociedades por quotas, os sócios podem efectuar prestações suplementares e suprimentos.

¹⁴⁶ Contabilização baseada em BORGES, António ; RODRIGUES, Azevedo ; RODRIGUES, Rogério – Elementos de contabilidade geral, pp. 578 – 579.

Suprimentos

Os suprimentos efectuados pelos sócios são objecto de contrato no qual se estipula o plano de reembolso.

Para contabilizar os suprimentos, debita-se a conta 12 «Depósitos à ordem» (ou outra conta, dependendo da natureza dos fundos) e credita-se uma subconta da conta 25 «Accionistas (sócios)» pelo respectivo valor. Os juros (a pagar no momento do reembolso dos suprimentos) são registados através do débito na conta 6813 «Custos e perdas financeiras – Juros suportados – Outros empréstimos obtidos» e do crédito na conta 2733 «Acréscimos e diferimentos – Acréscimos de custos – Juros a liquidar».

Prestações Suplementares

Os registos contabilísticos relativos às prestações suplementares são os seguintes¹⁴⁷: debita-se a conta 2559 «Sócios – Restantes sócios – Outras operações» e credita-se a conta 53 «Prestações suplementares» (pelo valor da prestação suplementar), pela deliberação da exigência de prestações suplementares. Pelos desembolsos efectuados pelos sócios, debita-se a conta 12 «Depósitos à ordem» e credita-se a conta 2559 «Sócios – Restantes sócios – Outras operações» (pelo valor da prestação suplementar).

¹⁴⁷ Baseado em COSTA, Carlos ; ALVES, Gabriel – Contabilidade financeira, pp. 1082 – 1083.

4.3 Capital de risco

O financiamento assume um papel fulcral no processo de inovação. Para que as actividades de I&D resultem em produtos e/ou serviços comercializáveis, é indispensável que exista quem nelas acredite e invista.

“O *Capital de Risco* constitui uma modalidade de financiamento sob a forma de capitais próprios, que proporciona nas PME's a combinação solidária do talento empresarial, da tecnologia e dos recursos em capitais” (NORPEDIP, 1991, p. 8).

“Capital Risco é definido como o capital providenciado pelas empresas para investirem na gestão de longo prazo em pequenas empresas que não são cotadas no mercado de capitais. O objectivo é o elevado retorno do investimento” (Rodrigues, 1999, p. 135).

Francisco Banha define o capital de risco como o “capital fornecido a empresas novas ou jovens que estão direccionadas para áreas de alto risco de negócio, mas onde as possibilidades de crescimento são atractivas” (1998, p. 22)¹⁴⁸. Assim, o capital de risco constitui uma das formas de financiamento da inovação.

O capital de risco organizado, isto é, realizado por entidades especializadas, surgiu nos Estados Unidos da América, logo após a Segunda Guerra Mundial. Esta actividade surgiu na sequência da vontade de orientar capitais inactivos das companhias de seguros e de fundos de investimento para a promoção de investimentos produtivos. “A maioria dos autores concorda que o nascimento do fenómeno do *venture capital*¹⁴⁹ nos Estados Unidos ocorreu em 1946 com a criação da American Research and Development Corporation (ARD), a primeira empresa que, ao contrário do resto das entidades, se dedicou a fornecer capitais de risco a novas empresas que se encontravam em rápida expansão, a maioria das quais pertenciam ao sector industrial e contavam com uma elevada utilização de tecnologia” (Banha, 1998, p. 151).

Francisco Banha destaca as principais características do capital de risco: “não exige o pagamento de encargos financeiros, é um instrumento financeiro que assume a forma de uma participação temporária, e em regra minoritária, tem um papel de interlocutor activo, é parceiro do empresário, promove o apoio a jovens empresários automotivados, cria grande confiança entre as partes envolvidas no negócio” (1998, p. 22).

¹⁴⁸ Com referência a Sach (1985).

¹⁴⁹ Entenda-se capital de risco.

Para Fernando Rodrigues, a utilização do capital de risco apresenta as seguintes vantagens:

1. “a participação dum entidade de Capital de Risco no capital da empresa permite aumentar as garantias e reduzir os riscos das empresas participadas, facilitando o acesso a recursos alheios de intermediários financeiros, e dando uma maior segurança aos seus trabalhadores, fornecedores e clientes;
2. permite a colaboração das entidades públicas, mediante a sua participação nas entidades de Capital de Risco, constituindo uma solução para os problemas de financiamento sentidos por algumas PME promovendo a inovação empresarial e tecnológica;
3. (...)
4. os regulamentos de gestão das entidades de capital de risco permitem definir a localização de investimentos de capital em áreas de influência das entidades participantes e em sectores previamente seleccionados;
5. a rentabilidade das entidades de Capital de Risco vincula-se aos projectos pelo que em projectos com êxito os fundos são recuperados no seu desinvestimento;
6. as entidades de Capital de Risco permitem uma maior diversificação dos investimentos por empresas e por sectores (...)” (1999, pp. 148 – 149).

“As principais vantagens do Capital de Risco decorrem do seu carácter de parceria no capital, no risco e na gestão, resultando num posicionamento de complementaridade e supletividade da liderança do promotor, potenciando as suas capacidades de gestão/empreendimento e a sua imagem/credibilidade junto dos sistemas empresarial e financeiro e do Estado” (Soares, 1998, p. 41). Apesar da partilha do capital próprio e da gestão, a empresa participada não perde o controlo/liderança para a SCR.

O envolvimento de uma entidade de capital de risco não se limita apenas à partilha do capital social, mas é extensível às opções e preocupações da empresa participada, podendo prestar apoio e aconselhamento a nível administrativo, de gestão e de estudos económico-financeiros e de mercado, entre outros.

4.3.1 Sociedade de capital de risco

Quando comparado com outras formas de financiamento, o capital de risco determina um maior envolvimento do financiador com as empresas participadas. O envolvimento das SCR nas empresas participadas verifica-se a nível do apoio na inovação, nas competências tecnológicas e no financiamento. Na relação entre as duas partes, existem medidas especiais de protecção, implicando a efectivação de acordos parassociais, ou seja, de acordos que estabelecem a forma e os termos de participação e direitos e deveres das partes, designadamente a composição dos órgãos sociais, a distribuição de lucros e as condições de saída das SCR.

“A ideia subjacente ao capital de risco – «venture capital», na expressão original – é associar, temporariamente, o espírito empreendedor e a criatividade dos empresários aos recursos financeiros das Sociedades de Capital de Risco, através de participações minoritárias, de forma a obterem ganhos significativos para ambas as partes sem incorrer em elevados níveis de endividamento e consequentes custos financeiros” (Banha, 1998, p. 13).

Normalmente, as SCR tomam posições minoritárias e temporárias (alguns autores apontam para uma participação entre os três e os sete anos) na estrutura de capital das empresas em que participam. Para além do capital da empresa, a SCR partilha também o risco do negócio. Contudo, as SCR demonstram interesse, naturalmente, apenas por negócios que apresentem potencial de crescimento e/ou um elevado retorno de investimento esperado.

O capital de risco revela-se adequado quando a ideia e a tecnologia do empreendedor são excelentes, o que lhe permitirá obter uma base de clientes de elevado potencial, quando existe disponibilidade por parte do empreendedor para partilhar o controlo da empresa e quando a empresa pretende distribuir parte do seu capital num futuro próximo.

Quando uma SCR decide investir ou não numa empresa, pondera um alargado conjunto de factores, nomeadamente, a expectativa de rentabilidade do projecto, o nível de comprometimento do empreendedor, a estratégia da empresa, a quota de mercado, o investimento em I&D e a respectiva vantagem tecnológica, a antiguidade da empresa, a

taxa de crescimento, a política de dividendos¹⁵⁰, o mercado potencial do projecto e a equipa de gestão (Rodrigues, 1999, pp. 144 – 145). Este último factor assume crucial importância na tomada de decisão, pois o capital de risco “pressupõe uma importante correlação entre o êxito dos projectos e a existência de bons profissionais que se dediquem ao negócio” (Rodrigues, 1999, p. 145).

Para que um projecto seja aliciante para a SCR, tem de estar bem elaborado em termos técnicos, económicos e financeiros, ser inovador, enquadrar-se num sector em crescimento/potencialmente em expansão e ser liderado por pessoas capazes, dotadas de profissionalismo e rigor, que revelem a existência de uma estratégia e que apostem os seus esforços na mesma.

As SCR podem financiar as empresas em fase de arranque, expansão, aquisição de um negócio ou reestruturação. De facto, estas sociedades podem adquirir parte do capital social de uma determinada empresa em diversas fases do seu ciclo.

As fases em que as SCR podem investir na empresa são as seguintes¹⁵¹:

- capital semente (*seed capital*) – nesta fase, a empresa ainda é uma ideia. Trata-se de uma fase da empresa que envolve muito risco e as entidades de capital de risco têm alguma aversão a participar na empresa nesta fase, pois também ficam limitadas no acesso a informação que sustente a decisão de investir;
- capital de arranque (*start-up investment*) – nesta fase, a empresa necessita de financiamento para iniciar a produção comercial e vendas;
- capital de expansão ou de desenvolvimento – destinado a empresas que pretendem aumentar a sua capacidade produtiva, melhorar a sua situação no mercado ou promover o equilíbrio financeiro;

¹⁵⁰ “Por «política de dividendos» entende-se a decisão da administração das sociedades sobre qual a proporção dos lucros líquidos a distribuir aos sócios, supondo dadas as políticas de investimento e financiamento” (Martins, 1999, p. 176). Através da política de dividendos a empresa define a melhor forma de afectar os ganhos obtidos entre a retenção em reservas e o pagamento de dividendos aos accionistas, naturalmente respeitando as restrições legais e fiscais a que a empresa e os detentores de capital estão sujeitos. A distribuição de dividendos depende da política de distribuição de dividendos e da existência de lucros.

¹⁵¹ Baseado em RODRIGUES, Fernando – Financiamento da inovação, pp. 136 – 137 e RODRIGUES, Vasco; FOLHADELA, Luís – Capital de risco, pp. 15 – 19.

- capital ponte (*bridge financing*) – trata-se de investimento destinado a suportar a transição de uma empresa para cotação em mercado de bolsa;
- compra alavancada – *management buy out* e *management buy in*, ou seja, compra da participação pelos gestores/quadros directivos da empresa ou por gestores/quadros externos à empresa, respectivamente¹⁵²;
- recuperação (*resgate/turnaround*) – trata-se de financiamento para recuperar empresas em dificuldades, mediante a aquisição de créditos ou injeção de capital fresco.

Assim, pode dizer-se que as SCR actuam, normalmente, em duas áreas distintas, através do investimento em empresas recentes ou em constituição, sobretudo de base tecnológica e de potenciais crescimentos rápidos, e do financiamento a nível da reestruturação das empresas.

“Dado que os arranques das empresas são os mais arriscados, custosos e ilíquidos de todos os investimentos no mercado privado de participações, tornam-se necessários altos retornos e oportunidades para acompanhar o crescimento financeiro das empresas e correspondente avaliação do esforço de arranque” (Rodrigues, 1999, pp. 157 – 158).

Com esta forma de participação, as SCR partilham os riscos de negócio e as decisões com as empresas que financiam, nomeadamente a nível de estratégia empresarial e do recrutamento. De facto, quando as empresas têm como sócia uma SCR, esta acaba por não ser apenas uma forma de financiamento, pois também apoia a empresa participada em termos de orientação estratégica, aconselhamento financeiro e em colaboração com gestores interessados e geradores de ideias. Apesar da SCR participar de uma forma minoritária, pretende, naturalmente, defender os seus interesses enquanto investidora e o retorno do seu investimento depende dos ganhos obtidos pela empresa.

A participação da SCR na empresa visa a obtenção de mais-valias (compensação da sua participação na empresa). “A rendibilidade das aplicações financeiras deriva directamente das mais-valias que as SCR consigam obter através da sua alienação” (Bastardo e Gomes, 1990, p. 40).

¹⁵² Nestas operações, os quadros internos ou externos à empresa adquirem parte ou a totalidade da participação em causa, com recurso ao financiamento conferido por uma SCR.

A saída da SCR como sócia/accionista da empresa em cujo capital social participa é planeada desde o início. Cessa a participação da SCR na empresa com o desinvestimento, que pode ser efectuado através das seguintes formas¹⁵³:

- Oferta Pública de Venda – através da admissão à cotação da empresa em Bolsa – esta modalidade de desinvestimento permite assegurar a dispersão do capital, tornando mais difícil a existência de terceiros que assumam uma posição dominante na empresa;
- refinanciamento – compra do capital detido pela SCR por parte de outra instituição financeira e venda no mercado de capitais (solução pouco frequente no mercado português);
- recompra (*buy back*) – venda da participação à própria empresa, a outros accionistas/sócios da empresa;
- venda a terceiros¹⁵⁴ – procede-se à venda das acções/quotas da empresa a outra empresa (não financeira);
- venda da participação num mercado secundário;
- venda da participação a outros capitalistas de risco através de operações de *management buy out* e *management buy in*;
- liquidação da empresa – no caso de não se obter o êxito que se pretendia ou tenha ficado assim previamente estabelecido.

Devido ao facto de em grande parte dos casos os gestores/quadros terem de se socorrer de algum nível de dívida para o financiamento das suas aquisições, a operação designa-se genericamente por *leverage buy out*. Esta expressão significa que uma grande parcela do preço de compra é financiada através da dívida.

A existência de um mercado de capitais particularmente activo e o facto de a empresa exercer a sua actividade numa área de especial interesse para investidores potenciais facilita o desinvestimento por parte da SCR (Rodrigues, 1999, p. 149).

¹⁵³ Baseado em RODRIGUES, Fernando – Financiamento da inovação, pp. 147 – 148.

¹⁵⁴ Neste caso, a participação é vendida a um investidor externo à empresa. No entanto, esta modalidade acarreta alguns problemas: em primeiro lugar, é necessário encontrar um investidor que esteja interessado em comprar uma participação minoritária, pois o empreendedor não deve querer perder o controlo da empresa e, em segundo lugar, é necessário estabelecer o preço das acções pelo qual se pretende vender.

4.3.2 *Business angels*

Esta modalidade constitui outra vertente do capital de risco. Os *business angels* são investidores individuais que se dirigem directamente à empresa na qual pretendem investir e procedem à aquisição de uma participação no seu capital.

Este tipo de financiamento vem colmatar a tendência do capital de risco formal de evitar as fases semente e arranque. Desta forma, os *business angels* acabam por financiar empresas/projectos nos quais as entidades de capital de risco se mostram mais relutantes em investir, como se pode observar na figura 2. Geralmente, os *business angels* cedem capital a empresas emergentes cuja pequena dimensão se revela insuficiente para atrair capital de risco. Os investimentos efectuados por estes indivíduos têm maior incidência na fase de arranque e em empresas que se localizem geograficamente mais próximas (Rodrigues, 1999, p. 175).

Os *business angels* são investidores individuais privados, na sua maioria *self-made persons*. Normalmente, são empreendedores bem sucedidos em vastas profissões relacionadas com os negócios, em áreas como o direito, a gestão e a consultoria, e que investem em empresas cujo estágio de actividade envolve risco (Rodrigues, 1999, p. 176). Assim, os *business angels* podem revelar-se excelentes contribuintes com o seu conhecimento e a sua experiência na gestão de negócios.

Tal como no desempenho da actividade das SCR, também no caso dos *business angels* a participação no capital da empresa pode ser acrescida, eventualmente, de um apoio a nível da gestão, pois os investidores privados poderão alicerçar-se na sua experiência para promover decisões estratégicas e operacionais na empresa de que, então, farão parte. O capital investido nesta modalidade tem origem na fortuna pessoal ou pode tratar-se de capital obtido noutros investimentos rentáveis e/ou poupanças, pelo que uma forma de incentivar este tipo de investimento passa por delinear condições fiscais mais favoráveis para os investimentos realizados pelos *business angels* (Rodrigues, 1999, pp. 176 – 177).

O recurso aos *business angels* revela-se adequado quando a empresa é pequena e são necessários pequenos montantes de financiamento e o empresário tem amigos que acreditam no projecto e nele podem investir e está disponível para partilhar o seu negócio com investidores que têm interesse pessoal no mesmo projecto.

O facto de os *business angels* actuarem num mercado ‘invisível’ e fragmentado leva a que tenham dificuldades em encontrar oportunidades suficientes para investirem. Por seu turno, as empresas que necessitam de financiamento também têm dificuldades em encontrar *business angels* que estejam dispostos em investir na sua actividade, devido ao secretismo que muitos deles mantêm (Rodrigues, 1999, pp. 180 – 181).

4.3.3 O capital de risco em Portugal

O preâmbulo do DL n.º 319/2002, de 28 de Dezembro, refere que “a actividade de capital de risco, ao permitir reunir capitais próprios para o financiamento de empresas que não têm acesso directo ao mercado de capitais, é de vital importância para o desenvolvimento das pequenas e médias empresas e um meio privilegiado para a consolidação do tecido empresarial” português, com repercussões na economia nacional.

Apesar de o capital de risco ser considerado uma forma de financiamento orientada essencialmente para as PME, verifica-se ainda uma certa resistência por parte das empresas portuguesas em usufruir desta alternativa que implica a parceria de capital e gestão.

A ligação das SCR à banca acaba por limitar o seu financiamento às empresas em virtude da grande selectividade na apreciação dos projectos. “O capital de risco é ainda insuficiente e portador de uma lógica bancária, mostrando-se reticente ao estudo de projectos de dimensão inferior a 500 mil Euros” (Esperança, 2003, p. 264). “Os microprojectos e as fases iniciais de desenvolvimento e *start-up* encontram-se quase impossibilitados de recurso a apoios externos ao empreendedor, dado que mesmo as SCRs não estão vocacionadas para este tipo de apoio e o acesso a *business angels* é ainda muito limitado” (Esperança, 2003, p. 274).

Para Francisco Banha, o fraco dinamismo do capital de risco em Portugal deve-se essencialmente aos seguintes factores: “falta de tradição e experiência, (...) regulamentação legal e fiscal, possibilidades de saída limitadas, peso do Estado, mentalidade portuguesa” (1998, p. 30).

José Esperança enuncia várias razões impeditivas do desenvolvimento da actividade das SCR no financiamento das PME e da inovação em Portugal num sentido lato: falta de liquidez no actual mercado de capitais, reduzida dimensão do mercado português, exígua

promoção da actividade, impossibilidade das SCR financiarem a sua actividade através de fundos de pensões (os quais são significantes, a nível mundial, na captação de recursos), resistência dos empresários em partilhar informações e poder com as SCR e a existência da ideia de que o recurso ao capital de risco é feita em última instância, quando já não existe qualquer outra alternativa (2003, pp. 272 – 273). De facto, a cultura portuguesa também contribui para a limitação do carácter empreendedor e inovador dos empresários portugueses, pois é uma cultura de aversão ao risco, com privilégio para o trabalho dependente em detrimento das ‘iniciativas inovadoras’ e do lançamento de ‘projectos criados de raiz’ (Esperança, 2003, p. 274).

Este autor identifica diversos passos para o reforço da infra-estrutura financeira de apoio à inovação que são: especialização do sector financeiro (clarificando as delimitações naturais e legais das funções das respectivas instituições), reforço das sociedades de investimento e de garantia mútua, apoio fiscal e financeiro ao capital semente, redefinição dos mecanismos estatais de incentivos e apoios no sentido de estimular a inovação nas empresas, orientando os empresários nesse sentido, e desenvolvimento de redes de *business angels*, entre outros (Esperança, 2003, pp. 275 – 276).

As SCR, criadas a partir de 1986 em Portugal (Esperança, 2003, p. 270), constituem uma fonte de financiamento a que as empresas podem recorrer.

O enquadramento legal das SCR é dado pelos respectivos estatutos, pelo DL n.º 319/2002, de 28 de Dezembro, com as alterações introduzidas pelo DL n.º 151/2004, de 29 de Junho, e pelo CSC (n.º 6 do artigo 6º do DL n.º 319/2002, de 28 de Dezembro).

“A reforma do sector do capital de risco foi assumida como prioritária no âmbito do Programa para a Produtividade e Crescimento da Economia (...), que elegeu a revisão do quadro legal e fiscal das SCR e dos fundos de capital de risco como um mecanismo imprescindível ao fomento do investimento produtivo e do apoio à criação de novas empresas em sectores da área tecnológica”¹⁵⁵.

¹⁵⁵ Preâmbulo do DL n.º 319/2002, de 28 de Dezembro. Com a publicação deste DL, suprimiu-se a distinção existente entre SCR e sociedades de fomento empresarial. As SCR deixam de ser qualificadas como sociedades financeiras e passam a estar sujeitas apenas a registo junto da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários.

“As SCR são sociedades comerciais constituídas obrigatoriamente segundo o tipo de sociedades anónimas, com a finalidade de investirem ou promoverem o investimento, por períodos de tempo limitado, em sociedades com potencial elevado de crescimento e valorização”¹⁵⁶, para “contribuírem para o seu desenvolvimento e beneficiarem da respectiva valorização”¹⁵⁷. O capital social das SCR tem de ser igual ou superior a 750.000€.

É especialmente proibido às SCR “a titularidade de participações em sociedades, por período de tempo, seguido ou interpolado, superior a 10 anos”¹⁵⁸.

As SCR podem desenvolver actividades acessórias necessárias à prossecução da sua actividade principal. Dessas actividades acessórias destacam-se a prestação de serviços de assistência, a gestão técnica, financeira, administrativa e comercial das sociedades por si participadas, a realização de estudos técnico-económicos de viabilidade de empresas ou de novos projectos de investimento e a prestação de serviços de prospecção de interessados na realização de investimentos temporários em sociedades com potencial elevado de crescimento e valorização (n.º 2 do artigo 7º do DL n.º 319/2002, de 28 de Dezembro).

Relativamente à questão de um regime fiscal específico para as SCR, há “opiniões bastante variadas e divergentes, as quais, no entanto, convergem para um sentimento comum de que os benefícios, designadamente na correcção de assimetrias regionais, no estímulo de factores de competitividade, na criação de infra-estruturas e redes para a internacionalização e modernização da economia bem como na qualificação dos recursos humanos, excedem não só os seus custos, em termos de receita fiscal sacrificada (ou despesa suportada no caso de participações financeiras directas), como também eventuais distorções na equidade fiscal e na eficiência na afectação dos recursos” (Banha, 1998, p. 57).

No domínio do capital de risco, “seguir soluções de outros países não é bom, mas os contextos em que nos movemos não permitem que as rejeitemos, em face dos fenómenos de globalização e da competitividade à escala internacional”¹⁵⁹. Assim, a solução para impulsionar este instrumento financeiro em Portugal não deve passar somente pela cópia

¹⁵⁶ N.º 1 do artigo 6º do DL n.º 319/2002, de 28 de Dezembro.

¹⁵⁷ Artigo 2º do DL n.º 319/2002, de 28 de Dezembro.

¹⁵⁸ Alínea f) do n.º 1 do artigo 10º do DL n.º 319/2002, de 28 de Dezembro.

¹⁵⁹ Expressão de Rogério Fernandes Ferreira citada em BANHA, Francisco – Capital de risco, p. 135.

das soluções e das medidas adoptadas pelos outros países, sendo essencial uma adaptação às características e eventuais peculiaridades do nosso país.

Os três quadros seguintes apresentam os dados mais recentes (respeitantes ao período de 1997 a 2005) disponibilizados pela Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento (APCRI) relativos à evolução dos investimentos por categoria, aos novos investimentos v(s) re-investimentos e a evolução dos investimentos por sector, de forma a conhecer melhor a realidade do capital de risco no nosso país¹⁶⁰.

QUADRO 10

Actividade de capital de risco em Portugal: evolução dos investimentos por categoria

Unidade: mil euros

Fase		1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1º Semestre 2005
Seed	Valor	148	0	0	7	13	0	9	1.912
	N.º empresas	nd	0	0	2	1	0	1	6
Start-up	Valor	10.898	8.418	30.753	15.989	10.248	13.503	24.187	12.319
	N.º empresas	nd	20	46	18	28	34	38	27
Expansão	Valor	31.586	42.328	103.914	57.057	51.304	59.850	89.507	23.485
	N.º empresas	nd	42	70	38	46	59	62	24
Capital de substituição	Valor	19.792	711	3.201	5.269	9	19.240	4.776	15.164
	N.º empresas	nd	6	2	6	1	14	2	4
Rescue / turnaround	Valor	nd	0	0	0	0	0	1.698	1.383
	N.º empresas	nd	0	0	0	0	0	11	5
Buyout	Valor	0	67.134	45.307	30.066	6.986	8.341	4.050	2.174
	N.º empresas	0	18	11	4	4	6	2	1
Outros	Valor	nd	0	0	0	43.632	0	0	0
	N.º empresas	nd	0	0	0	33	0	0	0
Total	Valor	62.424	118.591	183.175	108.388	112.192	100.934	124.227	56.436
	N.º empresas	nd	86	129	68	113	113	116	67

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados disponíveis em APCRI ; Ernst & Young – A actividade de capital de risco em Portugal até Junho de 2004, p. 2, APCRI ; GESVENTURE ; Ernst & Young – A actividade de capital de risco em Portugal em 2004, p. 7 e APCRI ; GESVENTURE ; Ernst & Young – A actividade de capital de risco em Portugal no 1º semestre 2005, p. 8.

Nota: nd – não disponível.

Atendendo aos valores apresentados no quadro 10, o investimento total efectuado pelas entidades de capital de risco associadas da APRCI cifrou-se em 124 milhões de euros em 2004, representando um crescimento de 23% relativamente a 2003. Em 2004, ascendeu-se

¹⁶⁰ Note-se que alguns dos valores apresentados não são coerentes de quadro para quadro, presumindo-se que tal seja justificado por arredondamentos efectuados pelas fontes. Os valores apresentados estão de acordo com as fontes citadas.

ao segundo valor mais elevado dos últimos anos, sendo apenas ultrapassado pelos 183 milhões de euros do ano 2000.

Os investimentos de capital de risco são mais elevados na fase de expansão (com excepção de 1999), na qual se registou, em 2004, o investimento de 89 milhões de euros (cerca de 72% do total investido). O investimento na fase *seed* é muito baixo, a confirmar a tendência deste tipo de financiamento para evitar esta fase muito inicial da empresa. A maior variação de 2003 para 2004 ocorreu a nível da fase *start-up*, sendo de 79%. É ainda de realçar o facto de o investimento de capital de risco em *buyout* ter vindo a decrescer desde 1999.

QUADRO 11

Actividade de capital de risco em Portugal: novos investimentos v(s) re-investimentos

Unidade: mil euros

		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1º Semestre 2005
Novos investimentos	Valor	52.969	39.123	69.857	126.106	38.539	83.832	74.179	87.901	40.165
	N.º empresas	nd	nd	54	77	35	60	42	67	33
Re-investimentos	Valor	9.455	10.677	48.734	57.069	69.850	28.360	26.755	36.323	16.271
	N.º empresas	nd	nd	32	52	33	53	71	49	34
Peso dos novos investimentos no total	Valor	85%	79%	59%	69%	36%	75%	73%	71%	71%
	N.º empresas	nd	nd	63%	60%	52%	53%	37%	58%	49%

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados disponíveis em APCRI ; Ernst & Young – A actividade de Capital de Risco em Portugal até Junho de 2004, p. 2, APCRI ; GESVENTURE ; Ernst & Young – A actividade de capital de risco em Portugal em 2004, p. 6 e APCRI ; GESVENTURE ; Ernst & Young – A actividade de capital de risco em Portugal no 1º semestre 2005, p. 7.

Nota: nd – não disponível.

Neste quadro, há a salientar que, em 2004, o valor dos novos investimentos foi cerca 88 milhões de euros, representando 71% do total dos investimentos e aumentou 18% em relação a 2003. Os dois parâmetros – novos investimentos e re-investimentos – não revelam uma clara tendência no período de tempo analisado, sendo pautados por subidas e descidas de ano para ano.

QUADRO 12**Actividade de capital de risco em Portugal: evolução dos investimentos por sector**

Unidade: mil euros

Sector		1999	2000	2001	2002	2003	2004	1º Semestre 2005
Comunicações	Valor	33.324	32.832	2.757	6.634	5.692	3.821	219
	N.º empresas	8	17	1	8	10	6	2
Informática e computadores	Valor	16.959	28.749	17.543	594	2.432	662	8.415
	N.º empresas	5	9	7	4	9	6	9
Energia	Valor	4.981	6.786	1.751	0	10.475	13.451	1.443
	N.º empresas	3	4	2	0	5	8	3
Bens de consumo	Valor	4.388	20.263	40.567	9.085	21.555	25.580	2.472
	N.º empresas	3	9	7	12	11	9	4
Produtos e serviços industriais	Valor	2.135	16.245	4.228	12.071	7.639	11.612	1.885
	N.º empresas	6	15	7	12	5	8	4
Indústria – outros	Valor	33.443	20.381	10.744	23.277	10.882	18.659	1.530
	N.º empresas	24	26	7	10	12	13	4
Serviços – outros	Valor	8.776	15.651	24.117	13.735	26.945	27.420	22.688
	N.º empresas	15	19	25	26	33	33	16
Saúde	Valor	119	1.313	1.154	0	92	7.084	4.695
	N.º empresas	4	1	3	0	3	7	5
Química e materiais	Valor	0	0	0	0	144	0	3.016
	N.º empresas	0	0	0	0	2	0	3
Outros	Valor	14.468	40.954	5.528	3.164	14.245	15.938	10.073
	N.º empresas	19	29	9	8	23	26	17
Não disponível	Valor	0	0	0	43.632	0	0	0
	N.º empresas	0	0	0	33	0	0	0
Total	Valor	118.591	183.174	108.389	112.192	100.934	124.227	56.436
	N.º empresas	87	129	68	113	113	116	67

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados disponíveis em APCRI ; GESVENTURE ; Ernst & Young – A actividade de capital de risco em Portugal em 2004, p. 9 e APCRI ; GESVENTURE ; Ernst & Young – A actividade de capital de risco em Portugal no 1º semestre 2005, p. 9.

Analisando o quadro 12, verifica-se que os serviços e os bens de consumo são os sectores de actividade mais beneficiados pelos investimentos de capital de risco em 2003 e 2004, representando 22% e 21% do total do investimento, respectivamente.

O sector da informática e computadores registou um grande decréscimo de 2003 para 2004, de 73%, e o investimento no sector da saúde foi incrementado em 2004, representando 6% do valor total dos investimentos.

4.4 Empréstimo por obrigações

“As obrigações são valores mobiliários que representam uma certa forma de empréstimo – empréstimo obrigacionista. Os mutuantes – obrigacionistas – podem ser pessoas singulares ou colectivas; pelo contrário, o mutuário – o emitente das obrigações – só pode ser uma pessoa colectiva, como o Estado (Tesouro), as regiões autónomas e autarquias locais, as sociedades anónimas, as sociedades por quotas¹⁶¹” (Cadilhe, 1998, p. 240).

O n.º 1 do artigo 348º do CSC estabelece que “as sociedades anónimas podem, obtidas as autorizações administrativas eventualmente necessárias, emitir títulos negociáveis que, numa mesma emissão, conferem direitos de crédito iguais para o mesmo valor nominal e que se denominam obrigações”, pressupondo o cumprimento de determinadas condições definidas, nomeadamente o seu contrato de sociedade tem de estar definitivamente registado há, pelo menos, dois anos e a autorização para a emissão de obrigações tem de constar deste contrato (alínea f) do artigo 272º do CSC).

As obrigações emitidas¹⁶² não podem exceder o montante do capital da empresa, tendo como referência o último balanço, acrescido do montante de capital aumentado e realizado depois da data de encerramento daquele balanço. No entanto, a lei prevê que este limite possa ser ultrapassado em determinadas condições, descritas no n.º 3 do artigo 349º do CSC.

¹⁶¹ As sociedades por quotas podem emitir obrigações se o valor do seu capital social for, no mínimo, 99.759,58€. A autorização para a emissão de obrigações pelas sociedades por quotas foi dada pelo DL n.º 160/87, de 3 de Abril (Costa e Alves, 2005, p. 859).

¹⁶² Valor dado pela soma do valor nominal de todas as obrigações emitidas pela sociedade que não tenham sido amortizadas na data da deliberação de emissão de novas obrigações (n.º 2 do artigo 349º do CSC).

Nos termos do n.º 1 do artigo 350º do CSC, “a emissão de obrigações deve ser deliberada pelos accionistas, salvo se o contrato de sociedade autorizar que ela seja deliberada pelo conselho de administração”.

“Podem, nomeadamente, ser emitidas obrigações que: a) além de conferirem aos seus titulares o direito a um juro fixo, os habilitem a um juro suplementar ou a um prémio de reembolso, quer fixo quer dependente dos lucros realizados pela sociedade; b) apresentem juro e plano de reembolso, dependentes e variáveis em função dos lucros; c) sejam convertíveis em acções¹⁶³; d) confirmem o direito a subscrever uma ou várias acções; e) apresentem prémios de emissão” (artigo 360º do CSC). Por motivo de simplificação, será considerada a emissão de obrigações não convertíveis em acções.

Quando a empresa procede à emissão de obrigações, esta decisão transmite um ‘sinal positivo’ ao mercado relativamente à empresa. Isto verifica-se porque “a emissão de obrigações assinala uma maior confiança dos administradores nos resultados futuros e na capacidade de gerar fundos por parte da empresa, dado que está a aumentar os seus encargos fixos” (Martins, 1999, p. 88). Esta decisão de financiamento demonstra que a empresa acredita nos projectos que pretende desenvolver, prevendo o êxito dos mesmos em termos de rentabilidade e aos quais irá afectar os recursos provenientes da emissão de obrigações.

Os detentores destes títulos negociáveis da empresa são credores, pelo que têm direito a um juro, fixo ou variável, pago de acordo com o estabelecido pela empresa quando procedeu à emissão das obrigações e é geralmente pago postecipadamente.

É de referir que, “embora não seja muito frequente, teoricamente pode, porém, acontecer que um empréstimo por obrigações seja emitido com prémio de emissão e com prémio de reembolso” (Costa e Alves, 2005, p. 875).

¹⁶³ O CSC, no seu artigo 365º, estabelece que “só podem emitir obrigações convertíveis em acções as sociedades cujas acções estejam cotadas numa das bolsas de valores de Lisboa ou Porto”. Atendendo ao disposto no n.º 1 do artigo 370º do CSC, na data desta conversão ocorrerá um aumento de capital social que será objecto de escritura pública.

4.4.1 Contabilização¹⁶⁴

Nos empréstimos por obrigações, devem ser consideradas diversas fases no tratamento contabilístico: emissão, subscrição, liberação, reconhecimento dos juros e reembolso.

A subscrição pode ser superior, igual ou inferior à emissão de obrigações. A empresa não tem garantia de que todas as obrigações que emite serão subscritas, a não ser que se verifique a intervenção de uma instituição financeira que tome firme a emissão. No caso da subscrição ser superior à emissão, terá de proceder-se a um rateio (devendo a ficha técnica de emissão¹⁶⁵ prever a respectiva tramitação).

Para contabilizar a emissão de obrigações, debita-se a conta 2661 «Outros devedores e credores – Obrigacionistas – Obrigações emitidas» e credita-se a conta 23221 «Empréstimos obtidos – Empréstimos por obrigações – Não convertíveis – Emitidas a colocar» (pelo valor da emissão). Este lançamento deve ser estornado à medida que se for contabilizando a respectiva subscrição. “Há quem defenda que é dispensável a contabilização da emissão das obrigações de forma idêntica, aliás, ao que se passa com a emissão de acções, aquando da constituição ou do aumento de capital das sociedades anónimas” (Baptista e Alves, 2005, p. 871).

O preço de subscrição das obrigações, ou seja, o preço pelo qual as obrigações são subscritas, pode ser ao par, abaixo do par ou acima do par, sendo o preço de subscrição igual, inferior ou superior ao valor nominal, respectivamente. Quando o preço de subscrição é superior ao valor nominal a diferença designa-se por prémio de emissão e quando o preço de subscrição é inferior ao valor nominal a diferença denomina-se por desconto de emissão. No tratamento contabilístico que segue, assume-se que uma instituição de crédito toma firme a emissão.

¹⁶⁴ A contabilização do empréstimo por obrigações apresentada é baseada em COSTA, Carlos ; ALVES, Gabriel – Contabilidade financeira, pp. 871 – 876.

¹⁶⁵ A ficha técnica das obrigações é o documento onde se expressam as características relevantes destes títulos.

Numa emissão de obrigações ao par, debita-se a conta 2662 «Outros devedores e credores – Obrigacionistas – Obrigações subscritas» e credita-se a conta 23221 «Empréstimos obtidos – Empréstimos por obrigações – Não convertíveis – Colocadas» (pelo valor de subscrição).

Quando as obrigações são subscritas acima do par, o lançamento contabilístico é o seguinte: debita-se a conta 2662 «Outros devedores e credores – Obrigacionistas – Obrigações subscritas» (pelo valor de subscrição) e creditam-se as contas 23221 «Empréstimos obtidos – Empréstimos por obrigações – Não convertíveis – Colocadas» (pelo valor nominal) e 2746 «Acréscimos e diferimentos – Proveitos diferidos – Prémios de emissão de obrigações» (pelo valor do prémio de emissão).

Por outro lado, se as obrigações são subscritas abaixo do par, realiza-se o seguinte movimento contabilístico: debitam-se as contas 2662 «Outros devedores e credores – Obrigacionistas – Obrigações subscritas» (pelo valor de subscrição) e 2726 «Acréscimos e diferimentos – Custos diferidos – Descontos de emissão de obrigações» (pelo valor de desconto de emissão) e credita-se a conta 23221 «Empréstimos obtidos – Empréstimos por obrigações – Não convertíveis – Colocadas» (pelo valor nominal).

No entender de Baptista da Costa e Gabriel Alves, relativamente aos saldos das contas de acréscimos e diferimentos aqui mencionadas, tratando-se de valores que se estendem a todo o processo de emissão de obrigações, deveriam ser imputados aos proveitos financeiros e custos financeiros “durante o número de anos que a empresa vai beneficiar financeiramente do mesmo” (2005, p. 873). Tal também se verifica com outras despesas relativas à emissão de obrigações, “como sejam despesas com publicidade, com a organização da emissão, com a imprensa tipográfica e selagem dos títulos, comissões de liderança e de tomada firme, etc.” (Costa e Alves, 2005, p. 873).

A terceira fase enunciada é a liberação, que consiste no pagamento a efectuar pelos obrigacionistas nas datas definidas. Nesta fase, é realizado o seguinte movimento contabilístico: debita-se a conta 121 «Depósitos à ordem – Banco A» e credita-se a conta 2662 «Outros devedores e credores – Obrigacionistas – Obrigações subscritas» (pelo valor de subscrição).

A nível contabilístico, o reconhecimento dos juros pagos, que pode ter diferentes periodicidades, passa por debitar a conta 6812 «Custos e perdas financeiros – Empréstimos por obrigações e por títulos de participação» e creditar a conta 121 «Depósitos à ordem – Banco A» (pelo valor dos juros).

A última fase do processo denomina-se reembolso que pode ser feito, tal como a subscrição, ao par, abaixo do par ou acima do par. “O caso mais usual é o preço de reembolso ser ao par” (Costa e Alves, 2005, p. 875). O prémio de reembolso deve ser contabilizado no passivo como um acréscimo de custos, imputado a resultados financeiros de forma sistemática ao longo do prazo do empréstimo.

A amortização¹⁶⁶ de obrigações não convertíveis origina o seguinte movimento contabilístico: debita-se a conta 23221 «Empréstimos obtidos – Empréstimos por obrigações – Não convertíveis – Colocadas» e credita-se a conta 2662 «Outros devedores e credores – Obrigacionistas – Obrigações subscritas» (pelo valor correspondente às obrigações amortizadas). Por seu turno, o reembolso de obrigações não convertíveis regista-se pelo débito na conta 2662 «Outros devedores e credores – Obrigacionistas – Obrigações subscritas» e crédito na conta 121 «Depósitos à ordem – Banco A» (pelo valor pago aos obrigacionistas relativo às obrigações amortizadas).

¹⁶⁶ A amortização das obrigações ocorre quando estes títulos deixam de estar em circulação.

4.5 Empréstimo bancário

Os empréstimos bancários constituem a fonte de financiamento externo mais importante para a maioria das empresas europeias¹⁶⁷, sobretudo para as PME. Neste sentido, também “o sistema de financiamento da inovação português é baseado no crédito, os empréstimos bancários constituem a principal fonte de financiamento externo para as empresas portuguesas, especialmente PME” (CE, 2004, p. 27)¹⁶⁸.

O acesso ao crédito bancário e em condições vantajosas depende da solidez da situação financeira apresentada pela empresa. Naturalmente, os bancos mostram-se mais receptivos a conceder crédito a empresas já estabelecidas no mercado do que a empresas emergentes.

“O empréstimo bancário não está vocacionado para o financiamento de projectos de risco elevado e carente de activos passíveis de ser usados como garantia” (Esperança, 2003, pp. 265 – 266). Assim, o financiamento através do crédito bancário revela-se menos aconselhável a empresas em início de actividade, demasiado jovens ou com novos projectos que não gerem lucros a curto prazo. O risco é demasiado elevado do ponto de vista da instituição bancária pelo que, mesmo admitindo a possibilidade de concessão de crédito, poderá exigir requisitos inoportáveis para as empresas, nomeadamente juros elevados e garantias.

Desta forma, para as empresas *start-up* com um elevado potencial de crescimento é mais adequado recorrer ao capital de risco do que à dívida, uma vez que aquelas empresas terão dificuldades em cumprir, a curto prazo, o reembolso do empréstimo ao qual recorreram. Para além disso, as empresas *start-up* podem não dispor de activos que sirvam de garantia para a concessão de crédito bancário (Esperança, 2003, p. 268).

O empréstimo bancário é mais susceptível de ser utilizado nas seguintes situações: expansão de um negócio lucrativo, financiamento de uma grande aquisição (nomeadamente equipamentos e instalações) e quando o *cash-flow* da empresa é forte e estável. Assim, o crédito bancário é aconselhado a empresas que não se apresentem muito endividadas e que manifestem boa capacidade de gerar *cash-flows* (Rodrigues, 1999, p. 116).

¹⁶⁷ O financiamento bancário difere entre os EM e depende da proximidade da relação entre as empresas e os bancos e da estrutura do sector bancário (CE, 2002c, p. 137).

¹⁶⁸ Tradução nossa.

A fase do ciclo da empresa em que o crédito bancário marca a sua presença está patente na figura 2 (início de crescimento e expansão). Com a obtenção de crédito bancário os empresários podem financiar as suas operações e programas de expansão sem cederem parte do controlo da empresa.

De facto, um projecto novo numa empresa nova é visto como um investimento de risco pois, para além das razões descritas anteriormente, ainda se trata de uma empresa sem historial, fazendo duvidar os potenciais investidores, as instituições bancárias ou outros, da capacidade de êxito desses projectos. Neste caso “o capital terá de provir do próprio empreendedor, da sua família e amigos cujo grau de confiança permite superar o problema da assimetria da informação, de *business angels* e de capitais de risco mais vocacionadas para o financiamento de projectos na fase de arranque” (Esperança, 2003, p. 268).

À medida que o negócio se vai desenvolvendo, gerando resultados para a empresa e os seus activos vão aumentando, a obtenção de crédito bancário vai sendo facilitada, nomeadamente porque a instituição bancária tem mais garantias para a concessão do empréstimo, através dos activos da empresa.

“No que respeita às fontes de financiamento é o endividamento a mais atraente do ponto de vista fiscal” (Martins, 1999, p. 160). Porém, a opção pelo recurso ao empréstimo bancário, relativamente ao recurso a fundos próprios, por exemplo, poderá causar dificuldades de tesouraria, “uma vez que o reembolso da dívida se processa obrigatoriamente, mesmo em períodos de recessão, enquanto que a distribuição de lucros e dividendos poderia ser temporariamente suspensa” (Lopes, 1999, p. 54).

As PME também revelam mais dificuldades na obtenção de empréstimos bancários e estes são, normalmente, mais dispendiosos do que no caso de grandes empresas. Este facto encontra justificação nos “maiores encargos administrativos e (...) [nos] maiores riscos que comportam os empréstimos bancários às PME (isto deve-se em muitos casos à falta de informação que os bancos possuem sobre as PME)” (Lopes, 1999, p. 55).

As PME de base tecnológica poderão enfrentar custos de empréstimos mais elevados do que as PME que não são de base tecnológica, facto atribuível ao género de activos que cada tipo de empresa pode utilizar para prestar garantias. Assim, nas empresas de base tecnológica uma grande (ou a maior) parte dos activos são intangíveis, ao passo que nas outras empresas são tangíveis, sendo nestes que os bancos se vão fundamentar para emprestar dinheiro com maior ou menor facilidade e a custos superiores ou mais reduzidos.

4.5.1 Contabilização¹⁶⁹

Ao obter um empréstimo bancário, a empresa deve efectuar três registos contabilísticos: o da obtenção do empréstimo, o do registo dos respectivos juros (pagos ou não) e o do reembolso do empréstimo. O pagamento de juros pode ser exigido quando a empresa contrai o empréstimo ou na data do reembolso. Contudo, será considerado o segundo caso por ser o mais corrente actualmente (Baptista e Alves, 2005, p. 867).

Quando a empresa contrai o empréstimo bancário, debita a conta 121 «Depósitos à ordem – Banco A» e credita a conta 2311 «Empréstimos obtidos – Empréstimos bancários – Banco A» (pelo valor do empréstimo).

No último dia do ano (considerando que o prazo do empréstimo transpõe o final do exercício), reconhecem-se os juros a pagar nesse ano (embora não haja pagamento) através do débito na conta 6811 «Custos e perdas financeiros – Juros suportados – Empréstimos bancários» e do crédito na conta 2733 «Acréscimos e diferimentos – Acréscimos de custos – juros a liquidar» (pelo valor dos juros a pagar).

Quando se procede ao reembolso do empréstimo e pagamento dos juros devidos, debitam-se as contas 2311 «Empréstimos obtidos – Empréstimos bancários – Banco A» (pelo valor do empréstimo), 6811 «Custos e perdas financeiros – Juros suportados – Empréstimos bancários» (pelo valor dos juros relativos ao ano corrente) e 2733 «Acréscimos e diferimentos – Acréscimos de custos – Juros a liquidar» (pelo valor a regularizar nesta conta relativo ao empréstimo em causa) e credita-se a conta 121 «Depósitos à ordem – Banco A» (pelo somatório daqueles três valores).

¹⁶⁹ A contabilização do empréstimo bancário apresentada é baseada em COSTA, Carlos ; ALVES, Gabriel – Contabilidade financeira, pp. 867 – 871.

4.5.2 Garantia mútua

A nível do financiamento bancário, é relevante abordar o caso particular da garantia mútua.

“As sociedades de garantia mútua são instituições de crédito que têm por objecto uma actividade bancária restrita à realização de operações financeiras e à prestação de serviços conexos (...) em benefício de pequenas e médias empresas e de microempresas”¹⁷⁰. Sucintamente, a sociedade de garantia mútua (SGM) é uma entidade à qual as empresas podem recorrer quando pretendem contrair um empréstimo bancário em condições mais vantajosas.

Este recurso visa apoiar e melhorar as condições do financiamento das empresas, sobretudo as PME, pretendendo dotá-las de um maior poder negocial perante as instituições bancárias. Refira-se ainda que a SGM também pode actuar com vantagens para as empresas a nível da concessão de uma garantia para estas auferirem de subsídios atribuídos no âmbito de sistemas de incentivos. Porém, este capítulo abordará o recurso ao sistema de garantia mútua para o caso dos empréstimos bancários.

As SGM prestam garantias que facilitam a obtenção de empréstimos bancários, sendo uma forma de financiamento largamente utilizada pelas empresas, em condições mais vantajosas em termos de preço e de prazo. Assim, pretende-se, nomeadamente, ultrapassar a questão da dimensão da empresa, dotando a PME de uma maior credibilidade financeira. “Os sistemas de Cauçionamento Mútuo¹⁷¹, suportado pelas Sociedades de Garantia Mútua (...), revestem-se de grande importância no contexto do financiamento empresarial em geral, podendo transformar-se num excepcional produto de financiamento da inovação” (Rodrigues, 1999, p. 117).

A garantia mútua é vista como uma espécie de ‘garantia bancária’ que proporciona duas grandes vantagens às empresas aderentes das SGM: a maior facilidade na obtenção de crédito bancário e garantias a taxas de comissão mínimas.

A concessão de crédito às empresas é facilitado, em virtude da credibilidade que o sistema de garantia mútua incute aos mercados financeiros. Isto deve-se ao facto de a garantia prestada pelas SGM permitir que as instituições de crédito tenham mais confiança

¹⁷⁰ N.º 1 do DL n.º 19/2001, de 30 de Janeiro.

¹⁷¹ No sistema nacional de caucionamento mútuo participam o Fundo de Contragarantia Mútuo e todas as SGM (artigo 3º do DL n.º 229/98, de 22 de Julho).

no reembolso de empréstimos que concedem. Com este instrumento, as empresas que não conseguiriam aceder ao crédito bancário, em princípio, passam a poder usufruir dos mesmos e a custos mais baixos (redução do risco e dos encargos com os empréstimos, através da prestação de garantias).

A SGM pode garantir até 75% do capital do financiamento a contrair pela empresa, tendo como limite máximo previsto 375.000€ por empresa ou grupo de empresas, mas “a percentagem do financiamento garantida é sempre ajustada à medida que o mesmo vai sendo amortizado pela empresa, isto é, a garantia ajusta-se à parcela do capital em dívida em cada momento”¹⁷².

Para além de proporcionar vantagens às ‘empresas aderentes’ que pretendem obter empréstimos bancários, nomeadamente melhores condições a nível dos encargos, e de possibilitar um trabalho de consultor, “as SGM também prestam apoio quer junto das empresas, no reconhecimento do equilíbrio económico-financeiro e a necessidade do financiamento, quer junto das instituições financeiras por via da intermediação” (Rodrigues, 1999, p. 132). Assim, também se pode verificar um apoio em termos de definição de melhores soluções financeiras para a empresa.

As relações entre a empresa, a SGM e a instituição de crédito processam-se da seguinte forma: a empresa que pretende contrair um empréstimo junto de uma instituição bancária adquire uma parcela do capital social de uma empresa fundadora da SGM, tornando-se ‘mutualista’. Desta fase se depreende a necessidade da empresa de ter capital disponível para proceder a esta aquisição. Entretanto, a SGM estuda a viabilidade do pedido de empréstimo em questão face às alternativas de financiamento disponíveis e exequíveis. Este estudo passa também pela obtenção de diversas informações sobre a empresa que sustentem uma decisão adequada¹⁷³.

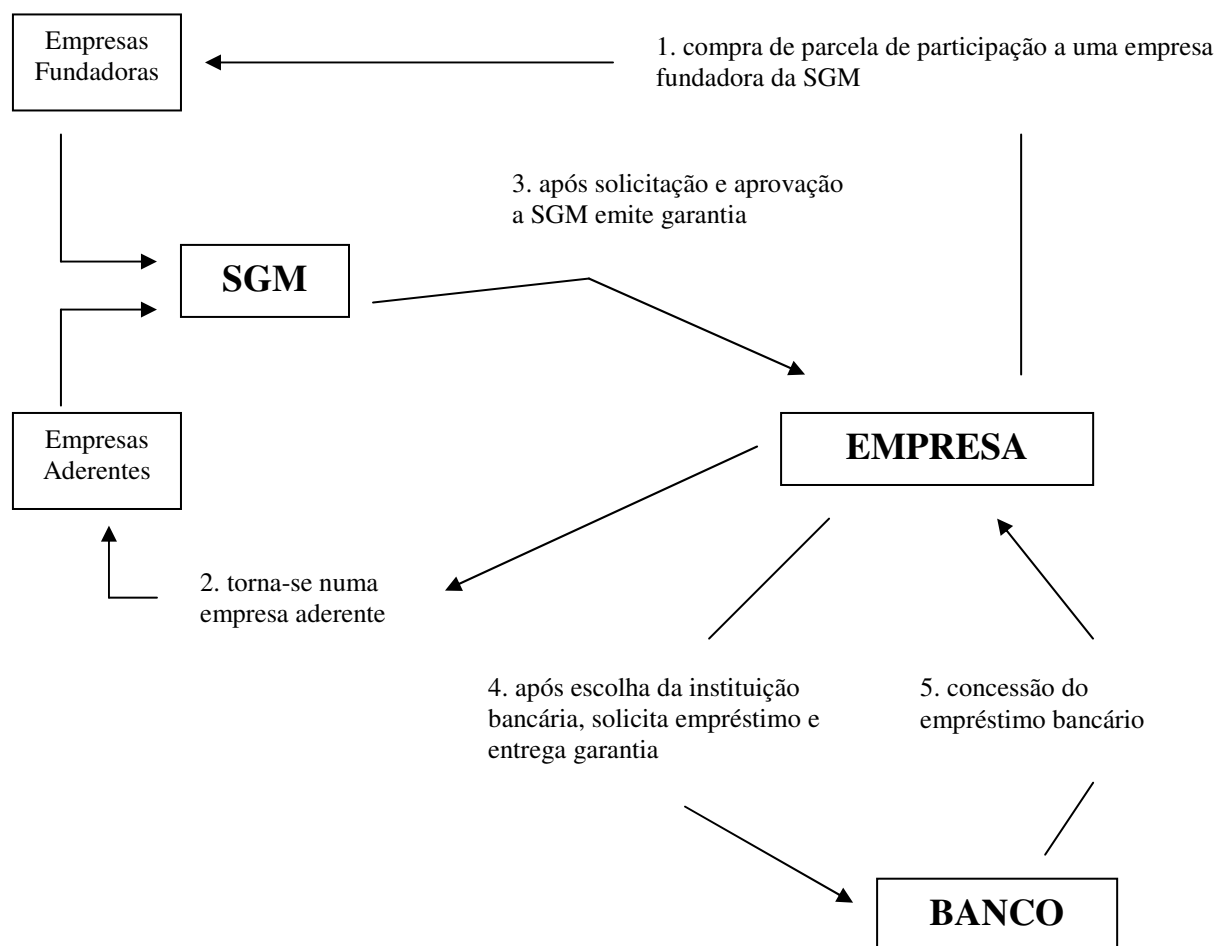
Posteriormente, a empresa e a SGM procedem à consulta e/ou escolha da instituição de crédito, em favor da qual será emitida a garantia e que concederá o empréstimo. Segue-se a concessão do empréstimo.

¹⁷² Regra geral, existirão três contratos: um contrato de garantia entre a SGM e o financiador (o beneficiário da garantia), um contrato entre a empresa (garantida) e a SGM (garante) e um contrato de compra e venda e de opção de venda de acções entre um dos accionistas promotores (que vende à empresa garantida as acções necessárias para que esta adquira a condição de mutualista, podendo assim recorrer à garantia), a empresa e a SGM. Informação disponível na WWW: <URL:<http://www.spgm.pt/abc.html>>, em 14 de Outubro de 2005.

¹⁷³ As instituições bancárias nem sempre têm acesso e/ou recursos para analisar todas as informações da empresa.

A figura que se segue ilustra o esquema de funcionamento deste sistema até ao momento da concessão do empréstimo.

Figura 3
Esquema de funcionamento da garantia mútua – parte I

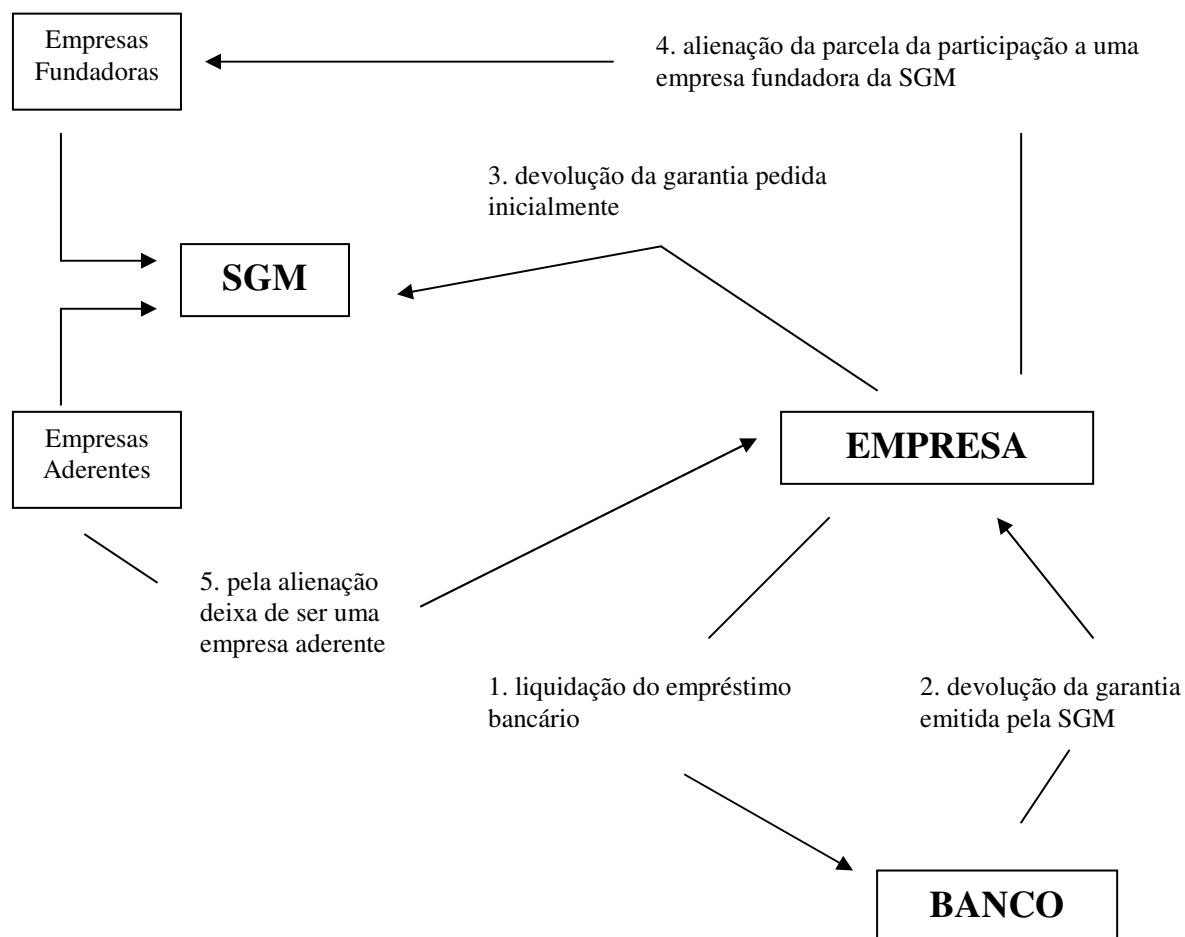


Fonte: RODRIGUES, Fernando – Financiamento da inovação, p. 119.

Decorrido o processo acima descrito e após a liquidação do empréstimo bancário, a instituição bancária devolve a garantia à empresa e esta à SGM. De seguida, cessa a adesão da empresa à SGM através da alienação da parte do capital social que havia sido adquirida, no início do processo, a uma das empresas fundadoras.

Esta sequência está patente no esquema infra-apresentado.

Figura 4
Esquema de funcionamento da garantia mútua – parte II



Fonte: RODRIGUES, Fernando – Financiamento da inovação, p. 121.

Neste âmbito, é ainda de referir a existência de uma contragarantia. Esta pode ser definida como “um fundo normalmente apoiado pelos poderes públicos e que serve para avalizar as garantias prestadas pelas SGM. Este mecanismo é evidentemente necessário sob pena dessas garantias deixarem de ter credibilidade no sistema financeiro atendendo ao risco que as SGM correm em caso de incumprimento por parte dos seus aderentes” (Rodrigues, 1999, p. 123).

As SGM, “com a finalidade de oferecer uma cobertura e garantia suficientes para os riscos contraídos nas suas operações e assegurar a solvência do sistema, devem proceder à contragarantia das suas operações, através do Fundo de Contragarantia Mútuo¹⁷⁴, pelo saldo vivo, em cada momento, das garantias prestadas e pelo limite máximo de contragarantia admitido por aquele fundo”¹⁷⁵.

A contragarantia garante à instituição bancária a liquidez das garantias prestadas, pelo que também se reconhecem vantagens deste sistema para as instituições bancárias. A contragarantia não é para ser usada no caso de uma das empresas aderentes entrar em incumprimento, mas para o caso da insolvência da própria SGM, situação provocada se eventualmente a maioria das empresas aderentes entrar em incumprimento.

¹⁷⁴ Criado pelo DL n.º 229/98, de 22 de Julho. Nos termos do n.º 2 do artigo 2º deste diploma, “com vista à defesa do sistema nacional de caucionamento mútuo, compete ao Fundo promover e realizar as acções necessárias para assegurar a solvabilidade das sociedades de garantia mútua, nomeadamente fixar, em função dos capitais próprios destas, o montante máximo, em cada momento, do saldo vivo da carteira de garantias concedidas”. A sociedade gestora do Fundo é a SPGM – Sociedade de Investimentos, S. A. (n.º 4 do artigo 4º do DL n.º 229/98, de 22 de Julho).

¹⁷⁵ N.º 1 do artigo 17º do DL n.º 211/98, de 16 de Julho.

5. IMPACTO NA ESTRUTURA FINANCEIRA DA EMPRESA

António Martins lembra que “à função financeira das empresas estão tradicionalmente atribuídas três decisões principais: as decisões de investimento, de financiamento e de distribuição de dividendos” (1999, p. 33).

Das decisões de financiamento, as visadas neste estudo, que poderão afectar o valor da empresa, destaca-se a escolha da sua estrutura financeira, no sentido de minimizar o custo dos capitais utilizados. Este custo pode ser influenciado por diversos factores, nomeadamente, a fiscalidade, os custos de falência (*bankruptcy costs*), os custos de agência (*agency costs*) e os efeitos de anúncio (*signaling effects*) (Martins, 1999, pp. 33 – 34 e 53).

A estrutura de capital distingue-se da estrutura financeira, pois esta refere-se à forma como a empresa financia os seus activos, englobando todas as fontes de financiamento que constam do passivo e do capital próprio. “Convencionalmente, entende-se como estrutura financeira óptima (...) a relação entre os recursos alheios e os próprios, isto é, o seu rácio, quociente ou razão, que maximiza o valor da empresa para os seus accionistas ou, equivalentemente, que minimiza o seu custo de capital médio ponderado” (Suárez, 1995, p. 572)¹⁷⁶.

Ao tomar as decisões de financiamento relativas aos seus vários projectos e actividades, a empresa tem de estar ciente das implicações que estas poderão ter a nível da sua estrutura financeira. Esta deve ser definida em função dos objectivos da empresa a nível da rentabilidade, do crescimento e do risco. Desta forma, ao escolher determinada forma de financiamento para o seu projecto de inovação, a empresa deve atender a diversos aspectos, não apenas aos custos e benefícios que o investimento implica, mas também ao impacto que as suas opções terão na sua estrutura financeira. Isto é, após terminar o projecto de inovação, a empresa deve ter presente o impacto que o financiamento deste teve na sua estrutura financeira.

“Em Portugal, a fiscalidade influencia efectivamente a escolha das formas de financiamento; existem diferenciações tributárias consoante as entidades que concedem ou obtêm financiamentos, o título a que os financiamentos são feitos e formas subsequentes de

¹⁷⁶ Tradução nossa.

remuneração”¹⁷⁷. Contudo, António Martins refere que, “apesar dos seus sucessivos refinamentos, a teoria fiscal da estrutura de capital não explica cabalmente a política de financiamento das empresas. (...) Os testes empíricos efectuados apresentam resultados nem sempre concludentes quanto à importância da fiscalidade” (1999, p. 111).

As medidas que visam alterar as decisões de investimento das empresas por via da respectiva tributação são, por vezes, criticadas pela sua ineficácia e por questões orçamentais, pois “aponta-se a razão de os incentivos fiscais terem pouca influência nas decisões de investimento, as quais são determinadas por factores de outra natureza (ambiente económico geral, estado das expectativas, nível das taxas de juro); (...) o custo orçamental dessas medidas – em termos de receitas perdidas – pode ser bastante superior aos benefícios obtidos” (Martins, 1999, p. 144).

O imposto sobre o rendimento das sociedades “pode ser utilizado como um instrumento de política económica (...). Se o objectivo for um aumento da poupança das empresas, o imposto deverá penalizar a distribuição de lucros relativamente à retenção dos mesmos. Se, ao contrário, se pretende incentivar a distribuição de dividendos – nomeadamente por se considerar que tal política é um factor de dinamização do mercado de capitais – penalizar-se-á fiscalmente a retenção de lucros” (Martins, 1999, p. 143).

“O incentivo ao endividamento nas decisões que impliquem variações incrementais do financiamento externo está pois relacionado com a taxa marginal efectiva do imposto sobre o rendimento das empresas” (Martins, 1999, pp. 91 – 92). As empresas que possam auferir de deduções fiscais que contribuem para diminuir o imposto a entregar ao Estado têm um menor incentivo para recorrer ao endividamento como forma de poupança fiscal.

No entanto, convém referir que o Código do IRC impõe limites a estas deduções fiscais. De acordo com o n.º 1 do artigo 86º deste Código, “para as entidades que exerçam, a título principal, uma actividade de natureza comercial, industrial ou agrícola não abrangidas pelo regime simplificado, bem como as não residentes com estabelecimento estável em território português, o imposto liquidado nos termos do n.º 1 do artigo 83º, líquido das deduções previstas nas alíneas b) e d) do n.º 2 do mesmo artigo¹⁷⁸, não pode ser inferior a 60% do montante que seria apurado se o sujeito passivo não usufruísse de

¹⁷⁷ FERREIRA, R., 1980, “Relatório Nacional de Portugal às IX Jornadas Luso-Hispano-Americanas de Estudos Tributários”, in *Cadernos de Ciência e Técnica Fiscal*, 121, Lisboa, CEF/DGCI, citado em MARTINS, António – A fiscalidade e o financiamento das empresas, p. 103.

¹⁷⁸ Ou seja, deduções relativas à dupla tributação internacional e a benefícios fiscais.

benefícios fiscais”. Para este efeito, consideram-se benefícios fiscais, entre outros, os relativos à criação líquida de postos de trabalho¹⁷⁹, os previstos no EMC e em benefícios na modalidade de dedução à colecta, com excepção dos previstos na Lei n.º 40/2005, de 3 de Agosto (SIFIDE), e dos que têm natureza contratual (n.º 2 do artigo 86º do Código do IRC).

O Código do IRC também impõe limites à dedutibilidade dos encargos financeiros com o endividamento. “Quando o endividamento de um sujeito passivo para com entidade que não seja residente em território português ou em outro Estado-membro da União Europeia com a qual existam relações especiais¹⁸⁰, nos termos definidos no n.º 4 do artigo 58º, com as devidas adaptações, for excessivo¹⁸¹, os juros suportados relativamente à parte considerada em excesso não são dedutíveis para efeitos de determinação do lucro tributável” (n.º 1 do artigo 61º do Código do IRC).

De seguida, será analisado o impacto na estrutura financeira da empresa das formas de financiamento da empresa e da inovação.

¹⁷⁹ Artigo 17º do EBF.

¹⁸⁰ “É equiparada à existência de relações especiais a situação de endividamento do sujeito passivo para com um terceiro que não seja residente em território português ou em outro Estado-membro da União Europeia, em que tenha havido prestação de aval ou garantia por parte de uma das entidades referidas no n.º 4 do artigo 58º” (n.º 2 do artigo 61º do Código do IRC).

¹⁸¹ Segundo o n.º 3 do artigo 61º do Código do IRC “existe excesso de endividamento quando o valor das dívidas em relação a cada uma das entidades (...) [com as quais existam relações especiais], com referência a qualquer data do período de tributação, seja superior ao dobro do valor da correspondente participação no capital próprio do sujeito passivo”.

5.1 Apoios financeiros

A nível dos apoios financeiros, com a candidatura aos diversos sistemas de incentivos dos programas operacionais abordados – PRIME, POCI e POS_Conhecimento –, bem como ao Programa INOV-JOVEM, as empresas podem beneficiar de incentivos reembolsáveis ou não reembolsáveis e de apoio no âmbito de outros sistemas de incentivos, para além de poderem, eventualmente, beneficiar de uma co-intervenção de capital de risco¹⁸².

No caso dos incentivos reembolsáveis, há sistemas de incentivos que prevêm um período de carência de capital e de juros e um prémio de realização. Por vezes, este consiste na transformação de determinado montante do incentivo reembolsável em incentivo não reembolsável e que deve ser contabilisticamente transferido de passivo para reservas. Este valor terá de ser obrigatoriamente convertido em capital social num determinado prazo, geralmente dois anos, embora seja permitido, em casos devidamente fundamentados, substituir a conversão em capital social pela afectação do prémio a uma conta de reservas não distribuíveis pelo prazo mínimo de cinco anos. O Sistema de Incentivos à Cooperação Empresarial contempla esta possibilidade.

Desta forma, o apoio financeiro, concedido no âmbito dos programas supracitados, terá implicações na estrutura financeira da empresa não só a nível do passivo como também, nalguns casos, a nível das reservas e do capital social, portanto, no domínio do capital próprio. Alguns sistemas de incentivos exigem que as empresas, para beneficiarem dos apoios financeiros neles previstos, assegurem o financiamento do projecto com um mínimo de capitais próprios.

Os apoios financeiros recebidos pelas empresas também afectam os seus resultados que, em princípio, aumentam. Ao candidatar os seus projectos de inovação a estes apoios, as empresas pretendem, de certa forma, criar valor. Neste sentido, a análise que se segue pressupõe um aumento do valor das vendas e/ou serviços da empresa com a realização do projecto.

¹⁸² Destaca-se a possibilidade de apoio no capital social das empresas como é o caso do Programa NEST – Novas Empresas de Suporte Tecnológico (PRIME).

No caso de um subsídio não reembolsável para investimento em activos amortizáveis, importa referir que estes activos originam a contabilização de amortizações durante a sua vida útil. Estas são consideradas gastos do exercício, contribuindo para reduzir o valor do resultado operacional. Contudo, à medida que se vão contabilizando as amortizações respeitantes ao activo subsidiado, deve proceder-se à contabilização da quota-parte respectiva do subsídio na conta de proveitos extraordinários.

Ora, o subsídio destinado ao activo será de valor igual ou inferior ao seu custo, pelo que o proveito extraordinário reconhecido em determinado exercício será sempre igual ou inferior à amortização relativa ao mesmo activo. Para efeitos de cálculo dos resultados da empresa, a dedução do valor da amortização do activo é igual ou superior ao aumento do valor da quota-parte do subsídio, pelo que o seu somatório é nulo ou negativo. Assim, se o incremento no valor dos proveitos e ganhos operacionais pela realização do projecto for maior do que aquele somatório, existe um impacto positivo no resultado líquido do exercício e, portanto, uma maior rentabilidade do capital próprio (supondo o valor do capital próprio constante).

Contudo, Baptista da Costa e Gabriel Alves realçam “o facto de a amortização do bem ser considerada como um gasto operacional enquanto que o subsídio atribuído ao mesmo bem, e imputável a cada exercício, ser tratado como um ganho extraordinário. Não há, pois, balanceamento entre resultados operacionais e resultados extraordinários” (2005, p. 768). Desta forma, os autores são “de opinião que o referido ganho deveria ser considerado como fazendo parte dos resultados operacionais” (Costa e Alves, 2005, p. 768).

Um subsídio não reembolsável destinado ao investimento em activo não amortizável origina um acréscimo do valor do capital próprio, em virtude do aumento do valor das reservas. A rentabilidade do capital próprio da empresa, após a realização do projecto de investimento, depende não só do valor do capital próprio (após a realização do projecto, incrementado pelo valor do subsídio contabilizado em reservas) como também dos resultados obtidos, o que torna complexo inferir sobre o aumento ou não da supracitada rentabilidade.

Ao contabilizar um subsídio não reembolsável destinado à exploração, incrementa-se o valor dos proveitos e ganhos operacionais. Esta situação implica um aumento dos resultados da empresa e, considerando o montante do capital próprio constante, gera um aumento da rentabilidade do capital próprio.

Se o subsídio de que a empresa beneficia é reembolsável, aumentará o endividamento da empresa. Atendendo à possibilidade do pagamento de juros relativos ao incentivo reembolsável, a empresa incorre em gastos financeiros, à semelhança do que se passa no caso de um empréstimo bancário.

Ao beneficiarem de incentivos reembolsáveis com pagamento de juros, o impacto na estrutura financeira da empresa assemelha-se ao ocorrido com a obtenção de crédito bancário, pois verifica-se a dedução dos encargos financeiros para efeitos de cálculo dos resultados da empresa, permitindo uma poupança fiscal. Porém, os incentivos reembolsáveis, concedidos no âmbito dos sistemas de incentivos, apresentam algumas particularidades relativamente ao empréstimo bancário comum. De facto, nos sistemas de incentivos podem ser previstas, nomeadamente, a carência de capital e de juros durante um determinado período, a bonificação de juros e a transformação de parte do incentivo reembolsável em incentivo não reembolsável.

No caso de uma parte do incentivo reembolsável ser transformado em incentivo não reembolsável, a empresa terá de contabilizar esse montante em subsídios para investimentos (tratando-se de subsídio a investimento em activo amortizável), em subsídios à exploração ou em reservas (no caso de subsídio a investimento em activo não amortizável). Com esta contabilização, está-se perante os efeitos descritos previamente para incentivos não reembolsáveis.

Como já foi referido anteriormente, o prémio de realização pode consistir na conversão parcial do incentivo reembolsável em incentivo não reembolsável, cujo valor deve ser, dentro de um prazo, a nível contabilístico, transferido de passivo para reservas e, posteriormente, convertê-lo em capital social. Sendo este o caso, está-se perante um incentivo do tipo reembolsável que, após ser transformado em incentivo não reembolsável, é incorporado no capital social.

Desta forma, por via do recebimento do apoio financeiro, o valor do capital social da empresa será superior ao apresentado antes da realização do projecto¹⁸³. Atendendo a que este valor se encontra em denominador no rácio da rentabilidade de capital próprio¹⁸⁴, o seu aumento contribui negativamente para o valor deste rácio. Todavia, foi apenas analisado o impacto da situação particular do prémio de realização no valor do capital próprio. Para concluir sobre os efeitos do projecto, deve atender-se igualmente aos resultados que gerou e ao impacto que teve no resultado líquido do exercício.

Não obstante, deve evidenciar-se que o reforço do capital social da empresa e, consequentemente, do capital próprio, favorece outros indicadores financeiros, designadamente o da autonomia financeira.

5.2 Incentivos fiscais

A crescente importância do papel da inovação para impulsionar o crescimento económico desencadeou, por parte de vários países, a necessidade da aplicação de incentivos fiscais.

Este estudo abordou os incentivos fiscais às despesas em I&DI em Portugal: SIFIDE (em vigor desde 1 de Janeiro de 2006 e tem duração prevista até 2010), a RFI (em vigor até ao final de 2006), o EMC (em vigor desde 1 de Janeiro de 2005) e os Benefícios Fiscais Contratuais (em vigor até 2010).

Com o SIFIDE, as empresas beneficiam de uma dedução à colecta das despesas de I&D (na parte em que não tenham sido objecto de comparticipação financeira do Estado a fundo perdido) e o valor do incentivo é determinado aplicando uma taxa base de 20% e uma taxa incremental de 50% (esta taxa aplica-se ao incremento do valor das despesas de I&D relativamente à média aritmética dos dois anos anteriores), até ao limite de 750.000,00€.

¹⁸³ Se a conversão em capital social puder ser substituída pela afectação do prémio a uma conta de reservas não distribuíveis pelo prazo mínimo de cinco anos (em casos devidamente fundamentados), o valor do capital próprio terá um acréscimo semelhante, pelo menos durante aquele prazo.

¹⁸⁴ Rentabilidade do Capital Próprio = (Resultado Líquido do Exercício / Capital Próprio) x 100.

Com a aplicação do SIFIDE, as empresas podem reduzir o montante de IRC a pagar, pois deduzem à colecta uma percentagem das despesas em I&D em que incorreram durante o exercício. O efeito deste incentivo fiscal é constatado no apuramento da colecta.

O incentivo do regime da RFI consiste na dedução à colecta até 20% do seu valor, a contabilizar como reserva fiscal, para ser utilizada em despesas de I&D ou em investimento elegível no prazo de dois anos, contado a partir da data da constituição da reserva. Assim, ao beneficiar deste incentivo fiscal, a empresa compromete-se a investir o valor da reserva fiscal. Neste âmbito, ainda que temporariamente, a constituição da RFI contribuirá para o aumento do montante de reservas e, consequentemente, para o aumento do valor de capital próprio. Contudo, o regime da RFI prevê a possibilidade de distribuição desta reserva aos sócios após o término do quinto exercício subsequente ao da respectiva constituição.

O EMC pretende fomentar a concessão de donativos a entidades públicas e privadas que desenvolvam actividades de natureza científica. O incentivo fiscal consiste em considerar como custo do exercício uma majoração do valor do donativo. Desta forma, aplicando o disposto no EMC, a empresa pode reduzir o valor do seu IRC, em virtude do aumento dos custos do exercício e, portanto, da redução da matéria colectável.

Os Benefícios Fiscais Contratuais destinam-se a projectos de investimento de montante igual ou superior a 4.987.978,97€ em aplicações relevantes. Neste âmbito, as empresas podem auferir de diversos benefícios: de um crédito de imposto (o benefício fiscal resulta numa dedução à colecta em sede de IRC) no valor de 5% das aplicações relevantes (este valor é susceptível de majorações até 20%); isenção de IMI e IMT em itens relativos ao projecto de investimento; e isenção de imposto de selo a que estejam sujeitos todos os actos ou contratos necessários à realização do projecto de investimento. Assim, as empresas com contrato de investimento, celebrado ao abrigo dos Benefícios Fiscais Contratuais poderão reduzir o montante de IRC.

A existência de incentivos fiscais ao investimento em despesas de I&DI permite às empresas reduzir o valor do imposto a pagar ao Estado, o que contribui para aumentar o seu resultado líquido do exercício. Esta situação implica, para o mesmo montante de capital próprio, um aumento da rentabilidade dos capitais próprios e uma maior disponibilidade financeira por parte das empresas para realizarem novos investimentos e/ou distribuírem um montante superior de dividendos.

5.3 Autofinanciamento e financiamento externo

Para financiar as actividades de I&D as empresas podem recorrer ao autofinanciamento ou ao financiamento externo, designadamente através do aumento de capital social, recurso ao capital de risco, empréstimo por obrigações e empréstimo bancário.

“O aumento de capital pode efectivar-se de diversas formas: A – entrada de dinheiro ou entradas em espécie; B – incorporação de reservas; C – transformação de dívidas em capital” (Borges, Rodrigues e Rodrigues, 2005, p. 584). Em anteriores capítulos, foi abordado o aumento de capital através da entrada de fundos e da incorporação de reservas. Esta forma de financiamento reforça a autonomia financeira da empresa e a sua credibilidade, designadamente perante as instituições de crédito.

Quando a empresa recorre ao capital de risco como forma de financiamento leva a que a SCR se torne sua sócia/accionista pois partilham o capital social. Com esta opção, a empresa não necessita de recorrer a elevados níveis de endividamento e, consequentemente, incorrer em custos financeiros. Para salvaguarda dos interesses da SCR, é crucial a celebração de acordos parassociais nos quais se estabelecem, entre outros aspectos, a distribuição de lucros e as condições da sua saída. Efectivamente, é desta forma que a SCR garante a remuneração do capital investido.

A intervenção de uma SCR numa empresa confere-lhe um maior grau de credibilidade perante os sistemas empresarial e financeiro e o Estado, pois pressupõe-se um rigoroso estudo por parte da SCR antes de se tornar sócia/accionista. Para além de um eventual aumento de capital social, o recurso ao capital de risco traz outras vantagens para a empresa, nomeadamente, a redução do risco da empresa participada e a maior facilidade no acesso aos recursos alheios dos intermediários financeiros¹⁸⁵.

Importa ainda referir que “os instrumentos que fortalecem os capitais próprios são essenciais para evitar que, por falta de alternativas, as empresas tenham estruturas financeiras muito desequilibradas que lhes poderão trazer numerosos problemas e, no limite, levá-las à falência” (Esperança, 2003, p. 267). No entanto, o reforço do valor do capital próprio pode ser desvantajoso em termos de efeitos de alavanca financeira.

¹⁸⁵ No âmbito do sistema de incentivos NEST – Novas Empresas de Suporte Tecnológico (enquadrado no PRIME), para beneficiar do apoio financeiro, a empresa tem de prever a participação de uma entidade de capital de risco na constituição do seu capital social.

QUADRO 13

Efeito de alavanca financeira – exemplo

“Consideremos duas sociedades, A e B, idênticas quanto aos seus activos e quanto aos seus resultados de exploração. A sociedade A é financiada unicamente por capitais próprios, com 100 000 acções valendo cada uma delas 100 FRF. A sociedade B emitiu 50 000 acções valendo actualmente 100 FRF cada uma, e pediu emprestado a longo prazo 5 milhões de francos a 10%.

A questão é saber qual a sociedade que tem maior rentabilidade dos capitais próprios e, em virtude desse resultado, quais são os accionistas melhor remunerados. É esta mesma questão que se coloca a uma empresa que hesita entre as duas estruturas de financiamento apresentadas, A e B.

Para o mesmo ano, as duas sociedades esperam um resultado operacional de 2 milhões de francos. Após a dotação às amortizações no montante de 500 000 FRF *antes* da dedução dos encargos financeiros, este resultado de exploração espera-se igual a 1,5 milhões de francos. Se bem que este resultado de exploração seja incerto, a incerteza será a mesma para as duas sociedades. Além disso, é esperado um crescimento regular de 10% deste resultado bruto de exploração para os próximos anos.

A rentabilidade dos capitais próprios é calculada a seguir para os dois casos:

	Sociedade A	Sociedade B (endividada)
Resultado de exploração (antes de encargos financeiros)	1 500 000	1 500 000
Encargos financeiros	0	500 000
Resultado antes de impostos (50%)	1 500 000	1 000 000
Resultado depois de impostos	750 000	500 000
Capitais próprios	10 000 000	5 000 000
Rentabilidade dos capitais próprios	7,5%	10%

Parece que a rentabilidade para os accionistas da sociedade B é nitidamente superior.

Se os resultados de exploração antes dos encargos financeiros fossem de facto 2 milhões de francos no fim do ano, a diferença seria mais importante (a diferença entre as duas rentabilidades duplicou: 5% em vez de 2,5%).

	Sociedade A	Sociedade B (endividada)
Resultado de exploração (antes de encargos financeiros)	2 000 000	2 000 000
Encargos financeiros	0	500 000
Resultado antes de impostos (50%)	2 000 000	1 500 000
Resultado depois de impostos	1 000 000	750 000
Capitais próprios	10 000 000	5 000 000
Rentabilidade dos capitais próprios	10%	15%

Verificando-se as previsões, a estrutura de financiamento com endividamento parece nitidamente preferível”.

Fonte: SOLNIK, Bruno – Gestão financeira, p. 139.

Pelo exemplo apresentado, verifica-se que o recurso ao endividamento causa um efeito de alavanca financeira, permitindo uma maior rentabilidade dos capitais próprios a uma empresa endividada relativamente a outra empresa financiada apenas por capitais próprios, com valores idênticos para os seus activos e resultados de exploração. O efeito de alavanca financeira deve estar sempre presente quando a empresa decide investir e a forma de financiamento pode ser decisiva para que aquele efeito ocorra.

Apesar desta interpretação, a determinação da estrutura financeira da empresa deve atender a outros aspectos para além do efeito fiscal. A percentagem de capitais alheios no financiamento do projecto não deve ser de tal forma elevada que coloque em risco a viabilidade do projecto. De facto, como já foi referido anteriormente, o crescente endividamento aumenta a possibilidade da empresa incorrer em riscos de falência. O aumento da percentagem de endividamento conduz a um aumento do custo do capital alheio devido ao aumento do risco. Assim, a forma de financiamento do projecto deve ser cuidadosamente escolhida, pois o agravamento do custo do endividamento pode atenuar/eliminar o efeito de alavanca financeira. Para que ocorra este efeito, a rentabilidade do investimento tem de ser superior ao custo real do capital alheio.

Para exemplificar esta situação apresenta-se um quadro relativo a um projecto em que são consideradas cinco estruturas de financiamento diferentes.

QUADRO 14

Projecto com estruturas de financiamento diferentes

Projecto	A	B	C	D	E
(1) Investimento total	1000	1000	1000	1000	1000
(2) Rentabilidade esperada	10%	10%	10%	10%	10%
(3) Percentagem de capitais alheios	0%	20%	40%	60%	80%
(4) Montante de capitais alheios (1) x (3)	0	200	400	600	800
(5) Taxa de juro suportada	0%	6%	9%	14%	18%
(6) Taxa de imposto	35%	35%	35%	35%	35%
(7) Taxa de juro após imposto (5) x [1-(6)]	0%	4%	6%	9%	12%
(8) Retorno do investimento (1) x (2)	100	100	100	100	100
(9) Custo de financiamento (4) x (7)	0	7,8	23,4	54,6	93,6
(10) Retorno dos capitais próprios (8) - (9)	100	92,2	76,6	45,4	6,4
(11) Montante de capitais próprios (1) - (4)	1000	800	600	400	200
(12) Rentabilidade dos capitais próprios (10) / (11)	10,0%	11,5%	12,8%	11,4%	3,2%

Fonte: Quadro disponível na WWW:

<URL:http://www.pmelink.pt/pmelink_public/EC/0,1655,1005_5327-3_41098--View_429,00.html>, em 16 de Dezembro de 2005.

Como pode observar-se no quadro 14, é vantajoso para a empresa ter uma percentagem crescente de capitais alheios até 40% pois, a partir dessa percentagem, atendendo às hipóteses apresentadas, a rentabilidade dos capitais próprios é reduzida pelo facto de aumentar a taxa de juro, ou seja, o custo dos capitais alheios.

Ao emitir obrigações, a empresa revela que tem confiança no projecto que o montante decorrente da mesma vai financiar. Esta situação reside no facto de a empresa se comprometer a pagar juros, de natureza fixa ou variável, aos detentores das obrigações, ou seja, aumenta os seus encargos financeiros. Com o empréstimo por obrigações, a empresa incrementa o peso dos capitais alheios e, portanto, do passivo. Como se referiu anteriormente, este tipo de empréstimos dá um ‘sinal positivo’ ao mercado, mas não pode ser efectuado por qualquer empresa. No entanto, a escolha desta forma de financiamento, à semelhança do empréstimo bancário, reforça o endividamento da empresa e, portanto, acentua o risco de falência.

As empresas que recorrem ao empréstimo bancário para financiarem as suas actividades aumentam o seu nível de endividamento e, consequentemente, a exposição ao risco de falência. “Dada a maior probabilidade de insolvência das empresas com elevadas proporções de dívidas na sua estrutura de capital, a perda de valor representada pelos custos a suportar nos processos de falência actua como travão à vantagem fiscal do endividamento” (Martins, 1999, p. 112). Os custos de falência podem ser directos ou indirectos. No primeiro tipo enquadram-se, nomeadamente, os honorários dos profissionais que participam no processo e o segundo tipo engloba, por exemplo, os custos relacionados com a redução de clientes que tomam conhecimento da situação e a maior dificuldade no acesso ao crédito (pois os credores tornam-se mais exigentes a nível das condições dos empréstimos que concedem).

António Martins identifica os factores que contrariam a expansão do endividamento incrementada pela vantagem fiscal da dedução dos encargos financeiros com que a empresa se compromete.

“Esses factores são os seguintes:

- i. O risco de falência e o aumento do custo do endividamento.

À medida que aumenta o nível de endividamento, cresce o risco de incumprimento das responsabilidades financeiras. Dada a existência de custos inerentes aos processos de falência (...), o valor da empresa sofre uma redução em virtude do aumento desse risco. Por outro lado, os credores exigem maior remuneração do capital, em virtude do aumento do risco financeiro.

- ii. A incerteza inerente aos resultados futuros e à estabilidade da legislação fiscal.

(...) Por um lado, a vantagem fiscal¹⁸⁶ só se concretiza no caso de os resultados antes da dedução de juros serem superiores aos encargos financeiros decorrentes do recurso ao crédito. (...) Por outro lado, os órgãos legislativos podem a qualquer momento alterar as normas fiscais. Quando essa alteração provoca reduções da taxa de tributação sobre o rendimento das empresas o endividamento torna-se, do ponto de vista fiscal, menos interessante.

- iii. A existência de formas alternativas de poupança fiscal.

Os sistemas tributários possibilitam normalmente às empresas várias formas de protecção fiscal (*tax shelters*) que podem tornar desnecessário o recurso ao endividamento como factor de minimização da carga tributária. De entre essas formas, salientem-se a política de amortizações e reintegrações aceleradas, o crédito fiscal por investimento e a dedução de lucros reinvestidos.

- iv. Níveis elevados de endividamento podem levar os credores a impor restrições às decisões da administração. (...)

- v. A tributação dos rendimentos dos investidores – juros, dividendos e mais-valias – pode atenuar, ou até anular, a vantagem fiscal do endividamento na tributação do rendimento das empresas”¹⁸⁷.

¹⁸⁶ Susceptível de ser obtida pela dedução de juros aos resultados da empresa.

¹⁸⁷ “Se os rendimentos dos accionistas – dividendos e mais-valias – forem tributados à mesma taxa dos juros recebidos pelos credores e no mesmo período, a tributação pessoal não afecta a escolha da estrutura de capital. Nestas condições, mantém-se o incentivo ao endividamento derivado da dedução dos juros em sede do imposto societário. No entanto, estas categorias de rendimento sofrem geralmente diferentes imposições fiscais. Em particular (...) às mais-valias é por vezes concedido um tratamento fiscal mais favorável, dada a especificidade inerente à tributação de tais ganhos. A consideração da totalidade das implicações fiscais dos rendimentos distribuídos aos investidores pode tornar mais vantajosa uma política de financiamento caracterizada por níveis de endividamento diferentes dos que resultariam da simples consideração da tributação do rendimento das empresas” (Martins, 1999, pp. 52 – 55).

“Os juros decorrentes do recurso ao crédito, contrariamente ao que normalmente se estabelece para os dividendos, são dedutíveis no apuramento do lucro tributável. O incentivo fiscal ao recurso a capitais alheios pode conduzir a níveis de endividamento que ponham em perigo o equilíbrio financeiro das empresas” (Martins, 1999, p. 149).

O facto de os juros relativos aos empréstimos bancários constituírem um encargo financeiro para a empresa no apuramento do lucro tributável, sendo fiscalmente dedutíveis, confere uma maior rentabilidade aos projectos financiados com empréstimos bancários (até determinado nível), nomeadamente quando comparado com o autofinanciamento. Porém, como já foi referido, o excesso de recurso ao endividamento pode prejudicar a empresa por via dos custos de falência. Assim, a decisão sobre o nível óptimo de endividamento implica um equilíbrio entre, por um lado, a dedutibilidade dos encargos do empréstimo para efeitos fiscais e, por outro lado, a susceptibilidade de custos de falência pelo forte recurso ao endividamento.

No âmbito do financiamento através do crédito bancário, assume especial importância a garantia mútua. De forma a sintetizar a abordagem já feita a nível da garantia mútua, dir-se-á que as empresas podem recorrer a uma SGM, cumprindo todos os requisitos, designadamente a aquisição de parte do capital social de uma sociedade fundadora da SGM, e beneficiar de melhores condições quando contraem empréstimos junto das instituições bancárias¹⁸⁸. Obviamente, esta decisão implica que a empresa que pretende aderir à SGM tenha disponibilidade financeira para adquirir o capital social necessário que, em regra, é fixado em 3% do valor da garantia a prestar.

Uma empresa que recorre a uma SGM compromete-se com dois tipos de custos: comissões de emissão ou de análise do dossiê de financiamento e as comissões de garantia (esta é paga antecipadamente e é mensurada entre 0,75% e 3% ao ano sobre o saldo vivo da garantia no início de cada período de contagem e depende do montante e do risco da operação)¹⁸⁹. Para além destes, a empresa suporta os custos fiscais e notariais decorrentes da operação.

¹⁸⁸ Como já foi referido anteriormente, uma empresa também pode recorrer a uma SGM com o objectivo de esta prestar garantias financeiras e/ou de boa execução de projectos, requeridas no âmbito de programas de apoio às empresas, nomeadamente do PRIME.

¹⁸⁹ As percentagens referidas relativamente aos custos em que a empresa incorre neste processo constam da informação disponível na WWW: <URL:<http://www.spgm.pt/abc.html>>, em 3 de Outubro de 2005.

6. CONCLUSÕES

O presente trabalho incide sobre o financiamento da inovação e visa analisar as formas que as empresas com sede ou estabelecimento estável em território português têm à sua disposição para financiar as actividades de investigação, desenvolvimento e inovação.

Na realidade, a globalização coloca as empresas portuguesas a competir para além das fronteiras nacionais, expondo-as a novas oportunidades, mas também a exigências e dificuldades do mercado internacional, pelo que têm de responder com base nas suas capacidades e de forma inovadora. O modelo de competitividade das empresas deve ter por base a inovação, considerada factor de crescimento económico.

A crescente competição nacional e internacional entre as empresas leva a que estas incorram em substanciais despesas relacionadas com investigação e desenvolvimento e apostem fortemente na inovação dos processos e dos produtos/serviços que vendem/prestam, a nível da qualidade e do preço a que são colocados à disposição dos consumidores. Por vezes, as empresas distinguem-se no mercado concorrencial pela sua destreza em dotar os seus bens/serviços de atractividade.

A forma de contabilização das despesas de investigação e de desenvolvimento influencia os resultados contabilísticos da empresa, pelo que se devem respeitar os princípios contabilísticos geralmente aceites. A questão fulcral na contabilização destas despesas prende-se com a possibilidade de as contabilizar como gasto do exercício ou como activo intangível, único tipo de activo que pode ser aceite como resultante das despesas de investigação e de desenvolvimento.

Da hierarquização dos princípios contabilísticos geralmente aceites resultam soluções teóricas distintas de contabilização deste tipo de despesas, que vão desde a sua contabilização como gastos no período em que incorrem até ao seu reconhecimento como activo. Para que um elemento possa ser considerado activo tem de estar sob o controlo da empresa, resultar de acontecimentos passados e dele se esperar que produza benefícios económicos futuros para a empresa. A natureza, nem sempre previsível, da capacidade das despesas de investigação e de desenvolvimento de gerar benefícios económicos tem servido de argumento à tentativa de criação de normas que permitam uma contabilização mais adequada, para que as demonstrações financeiras forneçam uma imagem fidedigna da posição financeira da empresa e dos resultados obtidos em cada exercício.

Em Portugal, a contabilização das despesas de investigação e de desenvolvimento está definida no Plano Oficial de Contabilidade e na Directriz Contabilística n.º 7 «Contabilização das despesas de investigação e de desenvolvimento». No entanto, com os Regulamentos (CE) n.ºs 1606/2002, de 19 de Julho, e 1725/2003, de 21 de Setembro, as empresas cujos títulos sejam negociados publicamente e sujeitas à legislação de um Estado-Membro da União Europeia devem elaborar as suas contas consolidadas de acordo com as normas internacionais de contabilidade, relativamente aos exercícios que se iniciem em ou após 1 de Janeiro de 2005. De entre aquelas a que as empresas cujos títulos são negociados publicamente ficam sujeitas, salienta-se a norma internacional de contabilidade 38 «Activos intangíveis».

As normas nacionais e a norma internacional de contabilidade 38 apresentam algumas divergências no tratamento contabilístico das despesas de investigação e de desenvolvimento. A Directriz Contabilística n.º 7 e o Plano Oficial de Contabilidade permitem o reconhecimento de activos intangíveis decorrentes das despesas de investigação e das despesas de desenvolvimento, embora seja estabelecido como princípio geral que devem ser consideradas gastos do exercício em que incorrem. A norma internacional de contabilidade 38 permite o reconhecimento de um activo intangível apenas na fase de desenvolvimento, não permitindo, em caso algum, o reconhecimento de um activo intangível decorrente da fase de investigação. Outra diferença é que a norma internacional de contabilidade 38 prevê a existência de activos intangíveis com vida útil finita e com vida útil indefinida, enquanto que na normalização contabilística nacional não existe esta distinção e os activos intangíveis reconhecidos das despesas de investigação e de desenvolvimento devem ser amortizados no prazo máximo de cinco anos.

A divulgação da informação financeira relativa aos investimentos realizados em despesas de investigação e de desenvolvimento é de extrema importância, em virtude da sua influência no crescimento e na criação de valor da empresa. Em Portugal, a divulgação deste tipo de informação é realizada, geralmente, através de uma conta específica no balanço e/ou na demonstração dos resultados, do anexo ao balanço e à demonstração dos resultados e do relatório de gestão.

O Conselho Europeu de Lisboa, em 2002, e o de Barcelona, em 2002, foram cruciais para consubstanciar a determinação da União Europeia em se tornar no espaço económico mais dinâmico e competitivo do mundo baseado no conhecimento e capaz de garantir um crescimento económico sustentável, com mais e melhores empregos, e com maior coesão social, bem como atingir o objectivo de, em 2010, o investimento em investigação e desenvolvimento na União Europeia representar 3% do PIB, sendo dois terços financiados pela esfera privada. Este escopo revela que a competitividade da economia se baseia na intensidade de conhecimento presente na sociedade, a qual, por seu turno, é determinada pela competitividade do sistema nacional de inovação.

Este objectivo foi definido a nível comunitário, mas depende da aplicação de uma política de inovação aos níveis nacional e regional, bem como de uma intensa cooperação entre os Estados-Membros da União Europeia e a Comissão Europeia. A capacidade de inovação constitui uma preocupação crescente da União Europeia, assim como a necessidade de materialização dessa mesma inovação no crescimento e aumento da competitividade.

No início desta década, em termos de despesa total em investigação e desenvolvimento, Portugal apresentava um crescimento interno moderado e a convergir, embora lentamente, para a média europeia. Em 2003, Portugal registou uma despesa em investigação e desenvolvimento em percentagem do PIB de 0,79%, inferior à média da UE-15 (1,99% em 2002) e à média da UE-25 (1,93% em 2002). Em 2002, a percentagem de despesa em investigação e desenvolvimento financiada pelo sector privado fixou-se em 56% na UE-15, em 55,4% na UE-25 e em 31,5% em Portugal.

Os países da União Europeia com uma maior despesa em investigação e desenvolvimento em percentagem do PIB, em 2003, foram a Suécia e a Finlândia, com percentagens de 4,27% e 3,51%, respectivamente. Estes países, para além de terem atingido o objectivo dos 3%, também superaram o objectivo dos 2/3, registando-se o financiamento da despesa em investigação e desenvolvimento pelo sector privado em 71,9% na Suécia (em 2001) e em 69,5% na Finlândia (em 2002).

De facto, para atingir as metas definidas nas cimeiras supracitadas, é imprescindível a definição de um quadro de condições atractivas ao investimento em inovação na Europa, tais como: adequada oferta de recursos humanos qualificados, uma cultura de empreendedorismo dinâmica, adequados sistemas de direitos de propriedade intelectual,

mercados financeiros de suporte, estabilidade macro-económica e condições fiscais favoráveis.

O papel da investigação e desenvolvimento como força condutora para uma economia competitiva e dinâmica baseada no conhecimento está relacionado com a capacidade da economia de transformar novo conhecimento em inovação tecnológica. Apesar de muitas empresas reconhecerem a importância de investir em investigação e desenvolvimento, elas fazem-no apenas até ao nível em que podem efectivamente explorar os resultados e têm a expectativa de retornos que compensem o risco inerente a esses investimentos.

A importância crítica de investir em inovação, promovendo o desenvolvimento de novos produtos, serviços e processos, e as externalidades que dela advêm para a sociedade leva o Estado a assumir um papel fulcral no processo de inovação, definindo incentivos fiscais e apoios financeiros às empresas que invistam na inovação como forma de crescimento.

O argumento da intervenção do Estado, no sentido de incentivar e promover a inovação, baseia-se no conceito de falha de mercado que advém do facto das partes intervenientes no processo de inovação não usufruírem integralmente dos benefícios que aquele proporciona. Assim, a ajuda estatal surge de forma a compensar os agentes económicos que investem em inovação. Por outro lado, o Estado é um importante agente no mercado de bens e serviços, nomeadamente como consumidor – a nível de infra-estruturas de transportes e comunicações e saúde, entre outros – pelo que pode utilizar essa posição para ‘pressionar’ os seus fornecedores a inovar nos bens e serviços.

De facto, o Estado tem ao seu alcance alguns instrumentos que lhe permitem intervir de forma a incrementar os esforços de inovação. O Estado pode actuar, essencialmente, pela criação e apoio às infra-estruturas e como interveniente do sistema nacional de inovação, pelo financiamento directo (através de incentivos reembolsáveis e não reembolsáveis, nos quais os fundos comunitários têm uma notável importância) e pela via fiscal.

Dada a crescente e crucial importância da inovação para a presença e manutenção das empresas no mercado, torna-se indispensável estudar as alternativas de financiamento que se lhes apresentam no momento em que decidem investir em despesas de investigação, desenvolvimento e inovação.

As empresas podem providenciar o financiamento das suas despesas de investigação e desenvolvimento com recursos próprios. Porém, nem sempre esta é uma via possível ou a mais vantajosa. A falta de recursos financeiros e humanos promove, frequentemente, a criação de laços entre a esfera privada e a esfera pública, desenvolvendo projectos em parceria.

Nesta dissertação, foram analisados os apoios financeiros disponíveis e os incentivos fiscais aplicáveis não só às empresas portuguesas mas também àquelas que, desenvolvendo a sua actividade em território nacional, invistam em investigação, desenvolvimento e inovação. Ainda foram abordadas outras formas de financiamento das empresas e da inovação, tais como o autofinanciamento, o aumento de capital social, o recurso ao capital de risco, o empréstimo por obrigações e o empréstimo bancário.

Perante as diversas formas de financiamento dos seus projectos de inovação, as empresas devem analisar as circunstâncias em que esse projecto se desenrolará, em termos de execução material e financeira. A opção por uma determinada forma de apoio ou de incentivo é condicionada por diversos factores, tais como: a possibilidade de candidatar o seu projecto a sistemas de incentivos, o apoio proporcionado pelo Estado através do sistema nacional de inovação, o enquadramento fiscal, a possibilidade de acesso ao mercado de capitais e ao capital de risco, a situação financeira da empresa, a política de financiamento, entre outros.

Assim, a decisão de financiamento de cada projecto de inovação por parte de uma empresa é tomada em circunstâncias comuns às outras empresas do seu sector (em termos de enquadramento legal e fiscal, a mesma conjuntura nacional e internacional) e possuem características diferentes enquanto agente económico que actua no mercado segundo a sua missão, colocando em prática a sua estratégia empresarial e utilizando para tal os meios à sua disposição.

Os apoios financeiros aos quais as empresas se podem candidatar têm os seus próprios objectivos, pelo que exigem diferentes condições para beneficiarem os projectos. Assim, se uma empresa esboça um projecto de investigação e desenvolvimento e pretende candidatá-lo a um apoio financeiro, deve verificar em qual (ou quais) apoio(s) se pode enquadrar e, posteriormente, havendo mais do que uma possibilidade, analisar qual é mais vantajoso.

Os apoios financeiros concedidos pelo Estado são orientados para determinados sectores ou actividades económicas; a sua utilização é indicada quando se pretende impulsionar determinado sector da economia e alcançar objectivos específicos.

Por seu turno, os incentivos fiscais têm um carácter mais geral de aplicação. Se o objectivo é influenciar o tipo de investigação desenvolvida e orientar os esforços de investigação para uma política pública, então afigura-se mais adequada a aplicação de medidas de apoio directo. Estas são mais frequentes na maioria dos países para a promoção do investimento privado em investigação e desenvolvimento.

Os países com um elevado desempenho de inovação na União Europeia, como é o caso da Alemanha, da Finlândia e da Suécia, apostam no apoio financeiro para promoverem a inovação, recorrendo em baixa escala à aplicação de incentivos fiscais. Desta forma, é o Estado que controla quais os sectores e objectivos específicos que pretende apoiar, enquanto que com a aplicação de incentivos fiscais, essa escolha ficaria à mercê das forças e condições de mercado, beneficiando todas as empresas e projectos elegíveis que a tal se propusessem.

Por sua vez, os países com baixo desempenho de inovação na União Europeia, tais como Portugal, Espanha e Itália, recorrem mais intensivamente a incentivos fiscais para promoverem as actividades de investigação, desenvolvimento e inovação. Assim, o tipo de medidas adoptadas pelos países da União Europeia parece relacionar-se com o seu posicionamento na lista dos melhores indicadores de inovação.

Em termos de orçamento do Estado, é mais exequível o controlo na atribuição e mensuração dos apoios financeiros do que na aplicação de incentivos fiscais. Quanto à adopção de incentivos fiscais, a estimativa é mais complexa, embora se admita a aplicação de um mecanismo técnico que estabeleça um limite máximo ao benefício. No entanto, é importante salientar que a opção pelos incentivos fiscais tem a vantagem de reduzir a sobrecarga administrativa para ambas as partes: administração fiscal e empresas, com especial incidência nas micro, pequenas e médias empresas.

Das medidas de apoio financeiro de estímulo às actividades de investigação, desenvolvimento e inovação actualmente existentes em Portugal, destacam-se as constantes do Programa de Incentivos à Modernização da Economia, do Programa Operacional Ciência e Inovação, do Programa Operacional Sociedade do Conhecimento e

do Programa INOV-JOVEM. As empresas que se candidatam a estes apoios podem beneficiar de incentivos reembolsáveis ou não reembolsáveis, susceptíveis de majorações.

Relativamente ao investimento em actividades de investigação, desenvolvimento e inovação com recurso a apoio financeiro, é necessário realçar que a sua contabilização pode ter um maior ou menor impacto na estrutura financeira da empresa. Note-se que os efeitos da contabilização dos apoios financeiros têm de ser analisados em conjunto com os resultados obtidos com a realização do projecto financiado. Os apoios financeiros podem ser atribuídos sob as formas de incentivo reembolsável e de incentivo não reembolsável.

No caso do incentivo reembolsável, as consequências são idênticas às que ocorrem com o recurso ao endividamento pois trata-se de um empréstimo, eventualmente com encargos financeiros inerentes. Esta forma de financiamento implica um aumento do endividamento da empresa e o pagamento de juros, que são fiscalmente dedutíveis, permitindo uma poupança fiscal à empresa. Como já foi referido anteriormente, alguns sistemas de incentivos que prevêm a atribuição de incentivos reembolsáveis estabelecem também a possibilidade da transformação de parte destes em incentivo não reembolsável, como forma de prémio de realização. O valor que a empresa deixa de ter de reembolsar deve ser contabilizado em reservas e, posteriormente, ser transferido para o capital social. Assim, conclui-se sobre a possibilidade de alguns sistemas de incentivos contribuírem para o reforço do capital próprio das empresas que executam projectos no seu enquadramento.

Tratando-se de incentivo não reembolsável, é necessário analisar se está em causa um subsídio a investimentos em activos não amortizáveis, um subsídio a investimentos em activos amortizáveis ou um subsídio à exploração.

Se a empresa beneficiar de um subsídio a investimentos em activos não amortizáveis observa-se um aumento do valor do capital próprio, em virtude do aumento do valor das reservas.

No caso de um subsídio a investimentos em activos amortizáveis, e partindo do pressuposto que o incentivo concedido é sempre igual ou inferior ao custo do activo financiado, a diferença entre a amortização do activo em cada exercício e a quota-parte do subsídio correspondente é sempre negativa ou nula. Desta forma, para que haja uma contribuição positiva do projecto para os resultados da empresa, o aumento dos proveitos e ganhos operacionais com sua a realização deve ser superior a essa diferença.

Por outro lado, se estiver em causa um subsídio à exploração, verifica-se um aumento dos proveitos e ganhos operacionais e, consequentemente, dos resultados da empresa. Assumindo o valor do capital próprio constante, o subsídio à exploração proporciona uma maior rentabilidade do capital próprio.

O Estado português também promove o investimento em despesas de investigação e desenvolvimento através da implementação de incentivos fiscais. Neste âmbito, estudaram-se o Sistema de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial, o regime da Reserva Fiscal para Investimento, o Estatuto do Mecenato Científico e os Benefícios Fiscais Contratuais.

A Lei n.º 40/2005, de 3 de Agosto, criou o Sistema de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial, aplicável a períodos de tributação iniciados em 1 de Janeiro de 2006 e vigorará por cinco anos. As alterações introduzidas ao anterior Sistema de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial (criado pelo Decreto-Lei n.º 292/97, de 22 Outubro, e alterado pelo Decreto-Lei n.º 197/2001, de 29 de Junho) consubstanciam-se, para além da fixação de um prazo de cinco anos para este regime, no aumento do limite da dedução à colecta da taxa incremental para 750.000€.

O Sistema de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial é aplicável ao valor correspondente às despesas com investigação e desenvolvimento na parte em que não tenham sido objecto de comparticipação financeira do Estado a fundo perdido. Com este regime, as empresas podem proceder a uma dedução à colecta de uma percentagem das despesas realizadas com a investigação e desenvolvimento, para além do seu montante ser considerado gasto do exercício em que ocorrem. Assim, este sistema de incentivos fiscais pode ser utilizado em complemento aos apoios financeiros.

O regime da Reserva Fiscal para Investimento foi criado pelo Decreto-Lei n.º 23/2004, de 23 de Janeiro, e a Lei do Orçamento do Estado para 2005 prorrogou a sua aplicação para os períodos de tributação 2005 e 2006. Podem beneficiar deste regime as empresas enquadradas nas actividades económicas definidas naquele Decreto-Lei. O incentivo fiscal consiste na dedução à colecta de uma importância até 20% do seu valor que se destina à constituição de uma reserva especial utilizável em investimento elegível em imobilizado corpóreo ou em despesas de investigação e desenvolvimento a efectuar nos dois exercícios seguintes àquele a que respeita o imposto.

O Estatuto do Mecenato Científico, aprovado pela Lei n.º 26/2004, de 8 de Julho, define os incentivos fiscais e não fiscais a usufruir pelos sujeitos passivos que concedam a outras entidades donativos em dinheiro ou espécie. Estes incentivos, com aplicação desde 1 de Janeiro de 2005, destinam-se a estimular os donativos por parte dos mecenas a entidades privadas e públicas. Os incentivos fiscais decorrem da consideração como custos ou perdas do exercício, em valor correspondente a 130% (ou de 140%, no caso de serem atribuídos ao abrigo de contratos plurianuais) do respectivo total, para efeitos de IRC ou da categoria B do IRS, os donativos atribuídos às entidades beneficiárias legalmente previstas, considerando como limite 8/1000 do volume de vendas ou de serviços prestados se os donativos forem atribuídos a entidades de natureza privada, não se fixando limite para as restantes entidades.

O regime dos Benefícios Fiscais Contratuais aplica-se a projectos de investimentos realizados até 31 de Dezembro de 2010 quando o respectivo objecto esteja contemplado nas actividades económicas descritas no Decreto-Lei n.º 409/99, de 15 de Outubro, relativas, designadamente, a actividades de investigação e desenvolvimento e de alta intensidade tecnológica. Para beneficiar deste regime, o projecto tem de respeitar vários requisitos, nomeadamente, o montante mínimo de investimento de 4.987.978,97€ em aplicações relevantes e contribuir para impulsionar a inovação tecnológica e a investigação científica nacional.

Ao beneficiarem da aplicação dos incentivos fiscais, as empresas reduzem o valor do imposto a pagar ao Estado, apresentando um resultado líquido do exercício superior, o que, para o mesmo montante de capital próprio, implica um aumento da rentabilidade dos capitais próprios.

Para financiar o investimento em actividades de investigação e desenvolvimento, as empresas dispõem de outras alternativas para além dos apoios financeiros.

As empresas podem utilizar os fundos por elas gerados (autofinanciamento) ou recorrer ao financiamento externo. No âmbito do financiamento externo, podem distinguir-se os capitais próprios e os capitais alheios. A escolha entre uns e outros para financiar determinada actividade é condicionada por diversos factores, nomeadamente, pelas condições de mercado de capitais, dimensão da empresa e a sua forma jurídica, o sistema fiscal e a estabilidade política. Foram analisadas as seguintes alternativas de

financiamento: aumento de capital social, capital de risco, empréstimo por obrigações e empréstimo bancário.

A empresa pode obter recursos para o financiamento das suas actividades através do aumento de capital social. Foi abordado o aumento de capital social nas sociedades anónimas e nas sociedades por quotas, uma vez que estas constituem as formas jurídicas de sociedade mais frequentes em Portugal. O reforço do capital social da empresa permite melhorar a sua imagem e a sua credibilidade perante os *stakeholders*. Contudo, esta opção pode ter efeitos adversos em termos de efeito de alavanca financeira (conceito relacionado com a composição da estrutura financeira da empresa) que ocorre quando o rendimento dos capitais próprios é incrementado pelo aumento do endividamento.

Neste trabalho, foi também analisado o aumento de capital social efectuado através da incorporação de reservas e da entrada de fundos. A primeira forma não produz um efeito real sobre a estrutura financeira da empresa que fica idêntica, uma vez que cada accionista/sócio passa a dispor, após a incorporação de reservas, da mesma proporção de acções/quotas. A segunda forma em que há, efectivamente, alterações a nível da estrutura financeira, pode ser realizada pela entrada de dinheiro ou de bens em espécie.

Se uma sociedade anónima cotada em bolsa procede ao aumento de capital social através da emissão de acções pode dar um ‘sinal negativo’ ao mercado, uma vez que os investidores assumem que a empresa, melhor informada sobre a sua situação financeira, emite mais acções por entender que as existentes no mercado se encontram sobrevalorizadas. Consequentemente, após o anúncio da emissão de acções, as cotações tendem a cair. Para além das entradas iniciais, os accionistas podem ainda ser chamados a efectuar prestações acessórias.

Por seu turno, nas sociedades por quotas, as entradas de fundos podem ser efectuadas a título de aumento de capital social, de prestações suplementares, de suprimentos e de prestações acessórias. As prestações suplementares, embora não constituam um aumento puro de capital social, podem juntar-se a este mediante a sua incorporação.

O capital de risco é uma modalidade de financiamento da empresa que toma a forma de capitais próprios. Pode ser considerada uma forma de financiamento da inovação, uma vez que é orientada para aplicação em empresas que actuam em áreas de alto risco de negócio, com expectativas de elevada rentabilidade a médio e longo prazo. O envolvimento das sociedades de capital de risco, nas empresas participadas, verifica-se a nível do apoio à gestão e à inovação, nas competências tecnológicas e no financiamento.

A par da partilha do capital social, as empresas que recebem uma entidade de capital de risco como sócia também partilham o risco do negócio. Este instrumento financeiro assume a forma de participação temporária e minoritária, não exige, normalmente, o pagamento de encargos financeiros e é indicado para empresários que tenham falta de capitais próprios e dificuldades no acesso ao endividamento e para empresas que pretendam expandir a sua actividade, salvaguardando o controlo do negócio e mantendo a estabilidade e flexibilidade internas. O retorno do investimento da entidade de capital de risco é retirado dos ganhos obtidos quando procede ao desinvestimento.

A existência de uma entidade de capital de risco como sócia da empresa potencia a credibilidade da sua imagem junto das outras empresas, do sistema financeiro e do Estado, para além de permitir reduzir os riscos das empresas participadas, conferindo um acesso mais facilitado a recursos alheios.

Os *business angels* constituem outra vertente do capital de risco e são investidores que se dirigem directamente a uma empresa para adquirirem parte do seu capital social. Estes investem em fases nas quais as sociedades de capital de risco estão mais apreensivas em investir: *seed capital* e *start-up*. Também têm relevância em empresas novas cuja pequena dimensão se revela insuficiente para atrair as sociedades de capital de risco.

Para além do investimento, os *business angels* podem contribuir para a empresa com o *know-how* e a sua experiência na gestão de negócios. Porém, o facto dos *business angels* actuarem num mercado ‘invisível’ e fragmentado leva a que tenham dificuldades em encontrar oportunidades suficientes para investirem. Por seu turno, as empresas que necessitam de financiamento também têm dificuldades em encontrar *business angels* que estejam dispostos em investir na sua actividade, devido ao seu anonimato.

Os autores estudados apontam vários desafios para o desenvolvimento do sector do capital de risco em Portugal: especialização do sector financeiro, reforço das sociedades de capital de risco e de garantia mútua, promoção do investimento em projectos inovadores e em empresas *start-up*, redefinição dos mecanismos estatais de incentivos e apoios no sentido de estimular a inovação nas empresas (orientando os empresários nesse sentido) e desenvolvimento de redes de *business angels*. Para que o sector do capital de risco se desenvolva também é necessário, nomeadamente, a existência de um enquadramento legal e fiscal favorável aos investidores deste instrumento financeiro, bem como a criação de condições que auxiliem o desinvestimento das entidades de capital de risco.

A opção pelo endividamento, designadamente através de empréstimos por obrigações e de empréstimos bancários, torna os investimentos mais rentáveis em relação, por exemplo, ao autofinanciamento, pelo facto de os juros suportados com aqueles serem fiscalmente dedutíveis.

O endividamento incrementa a rentabilidade financeira da empresa, embora também contribua para o aumento do risco financeiro dada a relação entre capitais alheios e capitais próprios. De facto, o recurso ao endividamento apresenta algumas desvantagens. Quanto maior for o recurso ao endividamento, mais difícil se torna para a empresa cumprir os compromissos assumidos, aumentando a probabilidade de incorrer em custos de falência. Assim, a empresa deverá definir a sua política de financiamento atendendo ao equilíbrio entre a vantagem fiscal do endividamento e os eventuais custos de falência.

Foram evidenciados os seguintes factores que contrariam a expansão do endividamento incrementada pela vantagem fiscal da dedução dos encargos financeiros em que a empresa incorre: o risco de falência e o aumento do custo do endividamento, a incerteza inerente aos resultados futuros e à estabilidade da legislação fiscal, a existência de formas alternativas de poupança fiscal (de que é exemplo o crédito fiscal por investimento, permitido nomeadamente pelo Sistema de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial), os elevados níveis de endividamento que podem levar os credores a impor restrições às decisões de administração e a tributação de rendimentos dos investidores que pode diminuir a vantagem fiscal do endividamento na tributação da empresa (considerando o impacto a nível da empresa e dos respectivos sócios).

Cumpridos determinados requisitos, as sociedades anónimas e as sociedades por quotas podem emitir obrigações. Trata-se, pois, de uma forma de financiamento externo de acesso reservado. Ao invés da emissão de acções, com a emissão de obrigações a empresa dá um ‘sinal positivo’ ao mercado, na medida em que transmite a confiança da empresa nos resultados dos investimentos financiados pelos fundos provenientes das obrigação emitidas.

Os empréstimos bancários constituem a fonte de financiamento externo mais importante para a maioria das pequenas e médias empresas europeias. O recurso às instituições de crédito por parte das pequenas e médias empresas portuguesas verifica-se não só para o financiamento da sua actividade operacional, mas também para o financiamento da inovação.

As empresas com projectos de investimento relacionados com a inovação, devido ao risco que comportam, têm mais dificuldade em aceder ao crédito bancário, pois os requisitos podem ser incomportáveis, nomeadamente em termos de juros e garantias (no caso de empresas recentes podem não existir activos susceptíveis de servirem de garantia). Assim, o empréstimo bancário pode mesmo ser desaconselhado no caso de empresas emergentes, jovens ou com projectos de investimento que comportem elevados riscos. O recurso a esta fonte de financiamento por parte das pequenas e médias empresas é mais difícil do que tratando-se de grandes empresas, designadamente pela possibilidade que estas têm de diversificar os investimentos e, consequentemente, de reduzir o risco associado a cada investimento individual.

No âmbito do tema do empréstimo bancário, abordou-se o caucionamento mútuo. As empresas podem recorrer às sociedades de garantia mútua com o propósito de estas intervirem no processo de obtenção de empréstimo, mediante a prestação de garantias, e auferir de condições mais vantajosas (em termos de preço e prazo). Este recurso assume especial importância quando a empresa em causa é uma pequena ou média empresa, pois a actuação da sociedade de garantia mútua permitirá atenuar o factor dimensão da empresa no acesso ao crédito bancário. O envolvimento de uma sociedade de garantia mútua proporciona vantagens quer para a empresa aderente quer para a instituição bancária, pois esta tem mais confiança no reembolso dos empréstimos que concede. Assim, a garantia mútua pode tornar-se um extraordinário instrumento a nível do financiamento da inovação.

BIBLIOGRAFIA

- ALVES, Jorge de Carvalho (2004) – **Sistemas de inovação** [Em Linha]. Aveiro, [2004]. [Consult. 4 Julho 2005]. Disponível na WWW:
<URL:<http://www.egi.ua.pt/cursos/files/PI/Cap%203%20-%20Sistemas%20de%20Inovacao.pdf>>.
- AMARAL, Luís Mira (1989) – **Política tecnológica e inovação na indústria**. Lisboa : Direcção-Geral da Indústria, Ministério da Indústria e Energia, 1989. Cadernos de divulgação 7. ISSN 0871–1011.
- Associação Empresarial de Portugal (2004) – **Incentivos fiscais à I&D** [Em linha]. [2004]. [Consult. 12 Janeiro 2004]. Disponível na WWW:
<URL:<http://www.aeportugal.pt/Inicio.asp?Pagina=/Aplicacoes/Noticias/Noticia&Codigo=4476>>.
- Associação Industrial Portuense (1998) – **Jornadas empresariais portuguesas: encontro de Vidago: comunicações e discussões**. Porto : Associação Industrial Portuense, 1998. Comemorações 150 anos. Câmara de Comércio e Indústria. Volume I (pp. 57 – 58) e volume II (pp. 173 – 213).
- Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento (APCRI) ; Ernst & Young (2004) – **A actividade de capital de risco em Portugal até Junho de 2004** [Em linha]. [Setembro 2004]. [Consult. 10 Fevereiro 2005]. Disponível na WWW:
<URL:http://www.apcri.pt/New/apcri_informacoes/Capital%20de%20Risco%201sem2004.pdf>.
- APCRI ; GESVENTURE ; Ernst & Young (2005a) – **A actividade de capital de risco em Portugal em 2004** [Em linha]. [Maio 2005]. [Consult. 29 Setembro 2005]. Disponível na WWW:
<URL:http://www.apcri.pt/Apcri/New/Imagens/CapitaldeRisco2004_17Maio.doc>.

APCRI ; GESVENTURE ; Ernst & Young (2005b) – **A actividade de capital de risco em Portugal no 1º semestre 2005** [Em linha]. [Outubro 2005]. [Consult. 10 Fevereiro 2006]. Disponível na WWW:

<URL:http://www.apcri.pt/New/Imagens/Newsletter1sem2005_12Out_Final.pdf>.

APCRI (2005) – **Anuário 2005: a actividade de capital de risco em Portugal** [Em linha]. [Consult. 10 Fevereiro 2006]. Disponível na WWW:

<URL:<http://www.apcri.pt/new/anuario2005.pdf>>.

BANHA, Francisco Manuel Espingardeiro (1998) – **Capital de risco: o impacto da fiscalidade**. Porto : Vida Económica, 1998. ISBN 9728307-46-2.

BASTARDO, Carlos ; GOMES, António Rosa (1990) – **O financiamento e as aplicações financeiras das empresas**. Lisboa : Texto Editora, 1990. pp. 33 – 63.

BENTO, José ; MACHADO, José Fernandes (2003) – **Plano Oficial de Contabilidade explicado**. 26ª Edição. Porto : Porto Editora, 2003. ISBN 972-0-01047-9.

BERNARD, Yves ; COLLI, Jean-Claude (1997) – **Dicionário económico e financeiro: 1º volume de A a K**. Lisboa : Publicações Dom Quixote, 1997. ISBN 972-20-1415-3. p. 352.

BORGES, António ; RODRIGUES, Azevedo ; RODRIGUES, Rogério (2005) – **Elementos da contabilidade geral**. 22ª Edição. Lisboa : Áreas Editora, 2005. ISBN 972-8472-74-9. pp. 415 – 424 e 574 – 587.

CADILHE, Miguel (1998) – **Matemática financeira aplicada**. 4ª Edição. Porto: Edições ASA, 1998. ISBN 972-41-1214-4. pp. 85 – 96 e 240.

CÂMARA DOS TÉCNICOS OFICIAIS DE CONTAS (2003) – Instruções para validação de pedidos de pagamento referentes a projectos apoiados pelo Programa Operacional da Economia(POE) / Programa de Incentivos à Modernização da Economia (PRIME) [Em linha]. [Julho 2003]. [Consult. 13 Julho 2005]. Disponível na WWW:

<URL:http://www.ctoc.pt/downloads/files/1059671569_POE-_PRIME_Instr_Validação_-_Jul2003.doc>.

Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas. Sistema de Informação do Técnico Oficial de Contas. Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas. Fevereiro 2006.

Código das Sociedades Comerciais. Sistema de Informação do Técnico Oficial de Contas. Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas. Fevereiro 2006.

COMISSÃO DE NORMALIZAÇÃO CONTABILÍSTICA (CNC) (1991) – Directriz contabilística n.º 2/91, de 24 de Outubro: contabilização, pelo donatário, de activos transmitidos a título gratuito.

CNC (1992) – Directriz contabilística n.º 7/92, de 6 de Maio: contabilização das despesas de investigação e de desenvolvimento.

CNC (1999) – Tratamento contabilístico de subsídios que têm associada uma componente relativa à criação de postos de trabalho [Em linha]. [4 Agosto 1998]. [Consult. 7 Setembro 2005]. Disponível na WWW: <URL:http://www.cnc.min-financas.pt/Entendimentos/subsidios%20criação%20de%20trabalho_of_115_99.pdf>.

CNC (2004) – Interpretação técnica n.º 2 – Reserva Fiscal para Investimento: cumprimento das obrigações contabilísticas. 2004.

CNC (2005a) – **Contabilização de apoios e subsídios recebidos do Estado e da União Europeia relativos a investimentos em infra-estruturas e equipamentos** [Em linha].

[3 Fevereiro 2005]. [Consult. 7 Setembro 2005]. Disponível na WWW:

<URL:<http://www.cnc.min->

[financas.pt/Entendimentos/Subsidios_investimentos_infraestruturas_03_02_2005.pdf](http://www.cnc.min-financas.pt/Entendimentos/Subsidios_investimentos_infraestruturas_03_02_2005.pdf)>.

CNC (2005b) – **Contabilização de subsídios: conversão de incentivo reembolsável em incentivo não reembolsável – Portaria n.º 687/2000** [Em linha]. [13 Abril 2005].

[Consult. 7 Setembro 2005]. Disponível na WWW: <URL:<http://www.cnc.min->

[financas.pt/Entendimentos/Incentivo_reembolsavel_nao_reembolsavel_13_04_2005.pdf](http://www.cnc.min-financas.pt/Entendimentos/Incentivo_reembolsavel_nao_reembolsavel_13_04_2005.pdf)>.

CNC (2005c) – **Observações da Comissão Executiva da CNC sobre algumas disposições do DL n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro** [Em linha]. [2005]. [Consult. 7

Setembro 2005]. Disponível na WWW: <URL: <http://www.cnc.min->

[financas.pt/IAS_Sic/DL35_2005_comentarios_CNC.pdf](http://www.cnc.min-financas.pt/IAS_Sic/DL35_2005_comentarios_CNC.pdf)>.

CNC (2005d) – **Interpretação técnica n.º 3 – demonstrações financeiras do exercício de 2005: comparativos**. Apresentação das quantias relativas ao exercício anterior face

às alterações ao POC introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro. 2005.

COMISSÃO EUROPEIA (CE) (1995) – **Green Paper on Innovation**. Luxemburgo. 1995.

CE (1996) – **Enquadramento comunitário dos auxílios estatais à investigação e desenvolvimento**. Comunicação da Comissão (96/C45/06), de 17 de Fevereiro de

1996, publicada no JO C 045 de 17 de Fevereiro de 1996.

- CE (2001) – **Corporation tax and innovation: issues at stake and review of European Union experiences in the nineties** [Em linha]. [2001]. [Consult. 20 Fevereiro 2005]. Innovation papers n.º 19. Disponível na WWW: <URL:ftp://ftp.cordis.lu/pub/innovation-policy/studies/studies_corporation_tax_innovation_en.pdf>.
- CE (2002a) – **More research for Europe: towards 3% of GDP** [Em linha]. Bruxelas, [11 Setembro 2002]. [Consult. 20 Fevereiro 2005]. Comunicação da Comissão: COM (2002) 499 final. Disponível na WWW: <URL:http://europa.eu.int/eur-lex/en/com/cnc/2002/com2002_0499en01.pdf>.
- CE (2002b) – **Espaço europeu da investigação: uma nova dinâmica. Reforço, reorientação e abertura de novas perspectivas** [Em linha]. Bruxelas, [16 Outubro 2002]. [Consult. 30 Maio 2005]. Comunicação da Comissão: COM (2002) 565 final. Disponível na WWW: <URL:http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/pt/com/2002/com2002_0565pt01.pdf>.
- CE (2002c) – **Innovation tomorrow: innovation policy and the regulatory framework – making innovation an integral part of the broader structural agenda** [Em linha]. Luxemburgo, [2002]. [Consult. 20 Fevereiro 2005]. Innovation papers n.º 28. Louis Lengrand & Associés. A publication from the Innovation/SMEs programme part of the Fifth Research Framework Programme. Disponível na WWW: <URL:ftp://ftp.cordis.lu/pub/innovation-policy/studies/studies_innovation_tomorow.pdf>. ISBN 92-894-4549-1. pp. 134 – 140 e 149 – 153.
- CE (2003a) – **Política de inovação: actualizar a abordagem da União no contexto da e Estratégia de Lisboa** [Em linha]. Bruxelas, [11 Março 2003]. [Consult. 16 Agosto 2005]. Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões: COM(2003) 112 final. Disponível na WWW: <URL:ftp://ftp.cordis.lu/pub/innovation-policy/communications/communication_2003_pt.pdf>.

CE (2003b) – **Investir na investigação: um plano de acção para a Europa** [Em linha]. [4 Junho 2003]. [Consult. 23 Agosto 2005]. Comunicação da Comissão: COM(2003) 226 final/2 {SEC(2003) 489}. Disponível na WWW: <URL:http://europa.eu.int/eur-lex/pt/com/cnc/2003/com2003_0226pt02.pdf>.

CE (2004) – **Annual innovation policy for Portugal: covering period September 2003 – August 2004** [Em linha]. [Julho 2004]. [Consult. 20 Fevereiro 2005]. Community Research & Development Information Service. European Trend Chart on Innovation. Disponível na WWW:
<URL:http://trendchart.cordis.lu/reports/documents/CR_Portugal_September2004.pdf>

CE (2005a) – **R&D expenditure in the European Union** [Em linha]. [14 Fevereiro 2005]. [Consult. 16 Agosto 2005]. Statistics in focus. Science and Technology 2/2005. EUROSTAT. Author: Simona Frank. Disponível na WWW:
<URL:http://www.oces.mctes.pt/docs/ficheiros/KS_NS_05_002_EN.pdf>. ISSN 1609-5995.

CE (2005b) – **i2010: uma sociedade da informação europeia para o crescimento e o emprego** [Em linha]. [1 Junho 2005]. [Consult. 4 Setembro 2005]. Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões. COM(2005) 229 final. Bruxelas. {SEC(2005) 717}. Disponível na WWW:
<URL:http://europa.eu.int/information_society/eeurope/i2010/docs/communications/com_229_i2010_310505_fv_pt.doc>. pp. 1 – 4.

CE (2005c) – **Annual innovation policy trends and appraisal report: Portugal 2004 – 2005**. [Em linha]. [Consult. 25 Novembro 2005]. European Trend Chart on Innovation. Disponível na WWW:
<URL:http://trendchart.cordis.lu/reports/documents/Country_Report_Portugal_2005.pdf>.

COSTA, Carlos Baptista da ; ALVES, Gabriel Correia (2005) – **Contabilidade financeira**. 5ª Edição. Lisboa : Publisher Team, 2005. ISBN 989-601-012-9.

ESPERANÇA, José Paulo (2003) – O financiamento das empresas portuguesas e da inovação. In RODRIGUES, Maria João ; NEVES, Arminda ; GODINHO, Manuel Mira, Coordenadores – **Para uma política de inovação em Portugal**. Porto : Biblioteca de Economia & Empresa, Publicações Dom Quixote, 2003. ISBN 972-20-2402-7. pp. 261 – 280.

Estatuto dos Benefícios Fiscais. Sistema de Informação do Técnico Oficial de Contas. Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas. Fevereiro 2006.

Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica (2004) – **Los incentivos fiscales a la innovación** [Em linha]. [Setembro 2004]. [Consult. 10 Fevereiro 2005]. Documentos COTEC sobre oportunidades tecnológicas – documento editado n.º 20. Gráfica Arias Montano, S. A. Disponível na WWW:
<URL:<http://www.cotec.es/publica/documentos.html>>. pp. 19 – 25.

Gabinete do PROINOV (2002) – **Competitividade e inovação na coesão: um salto qualitativo para vencer o atraso estrutural**. Coordenação de Maria João Rodrigues. Lisboa. Relatório de Fundamentação do Programa Integrado de Apoio à Inovação (PROINOV). Presidência do Conselho de Ministros. ISBN 972-95768-2-3. pp. 5 – 15 e 69 – 78.

GONÇALVES, Cristina, LIMA, Rui (2004) – **Encerramento de contas: aspectos fiscais e contabilísticos**. Lisboa : Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas, 2004. Manual de Formação Eventual. pp. 212 – 219.

GOUVEIA, Joaquim Borges (2005) – **Ajudamos a inovar, lema da Agência de Inovação**. 2005. Agência de Inovação, S. A.

GOUVEIA, Joaquim Borges ; TEIXEIRA, António (2005) – **As empresas como centro de criação de riqueza numa sociedade moderna**. 2005. Agência de Inovação, S. A.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD BOARD (IASB) (1993) – Norma internacional de contabilidade 23 – Custos de empréstimos obtidos. In IASB – **Normas internacionais de relato financeiro**. Londres: International Accounting Standards Committee Foundation Publications Department, 2004. ISBN 972-99043-3-2. pp. 773 – 780.

IASB (1994) – Norma internacional de contabilidade 20 – Contabilização dos subsídios do governo e divulgação de apoios de governo. In IASB – **Normas internacionais de relato financeiro**. Londres: International Accounting Standards Committee Foundation Publications Department, 2004. Tradução da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. ISBN 972-99043-3-2. pp. 739 – 748.

IASB (2003) – Norma internacional de contabilidade 8 – Políticas contabilísticas, alterações nas estimativas contabilísticas e erros. In IASB – **Normas internacionais de relato financeiro**. Londres: International Accounting Standards Committee Foundation Publications Department, 2004. Tradução da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. ISBN 972-99043-3-2. pp. 437 – 456.

IASB (2004a) – Norma internacional de contabilidade 36 – Imparidade de activos. In IASB – **Normas internacionais de relato financeiro**. Londres: International Accounting Standards Committee Foundation Publications Department, 2004. Tradução da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. ISBN 972-99043-3-2. pp. 1063 – 1104.

IASB (2004b) – Norma internacional de contabilidade 38 – Activos intangíveis. In IASB – **Normas internacionais de relato financeiro**. Londres: International Accounting Standards Committee Foundation Publications Department, 2004. Tradução da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. ISBN 972-99043-3-2. pp. 1187 – 1221.

- LEITÃO, Paula Cristina Jacinto Serra (2003) – **Despesas de investigação e desenvolvimento: perspectiva contabilística**. 2003. Dissertação de Mestrado apresentada na Universidade Aberta, no âmbito do Mestrado em Contabilidade e Auditoria. Orientação de Maria Guia Silveira Amaral Maia Pimpão.
- LOPES, Cidália Maria da Mota (1999) – **A fiscalidade das pequenas e médias empresas: estudo comparativo na União Europeia**. Porto : Vida Económica, 1999. ISBN 9728307-89-6.
- MACHADO, José R. Braz (1998) – **Contabilidade financeira: da perspectiva da determinação dos resultados**. Mem Martins : 1998. Protocontas. ISBN 972-97932-0-4. pp. 1030 – 1043 e 1125 – 1129.
- MARTINS, António (1999) – **A fiscalidade e o financiamento das empresas: a influência da reforma fiscal de 1988 na estrutura de capital das sociedades**. Porto : Vida Económica, 1999. ISBN 972-8307-92-6.
- Ministério da Ciência e do Ensino Superior (2004) – **SIFIDE versus Reserva Fiscal**. 2004. Comissão Certificadora para os Incentivos Fiscais à I&D Empresarial.
- Ministério da Ciência e Tecnologia (2002) – **SIFIDE – Sistema de incentivos fiscais à I&D empresarial: legislação e casos**. 2002. Comissão Certificadora.
- Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (2005) – **Lei n.º 40/2005 cria o Sistema de Incentivos Fiscais em Investigação e Desenvolvimento Empresarial (SIFIDE): exposição de motivos** [Em linha]. Lisboa, [2005]. [Consult. 3 Março 2006]. Disponível na WWW:
<URL: http://www.mces.pt/index.php?id_categoria=66&id_item=2789&action=2>.
- MORAIS, Ana Isabel ; LOURENÇO, Isabel Costa – **Aplicação das normas do IASB em Portugal**. Lisboa : Publisher Team, 2005. ISBN 989-601-015-3.

NABO, Francisco Luís Murteira (2004) – **O contexto da inovação em Portugal** [Em linha]. Lisboa, [18 de Maio de 2004]. [Consult. 12 Janeiro 2005]. Ordem dos Economistas. Disponível na WWW:

<URL:<http://www.ordemeconomistas.pt/debates/images/DrMurteiraNabo.ppt>>.

NETO, António Rodrigues (1997) – **Despesas de investigação e desenvolvimento: análise do seu tratamento contabilístico**. 1997. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças Empresariais, apresentada na Universidade Aberta. Orientação de Domingos José da Silva Cravo.

NEVES, Arminda (2003) – O papel da Administração Pública na política de apoio à inovação. In RODRIGUES, Maria João ; NEVES, Arminda ; GODINHO, Manuel Mira, Coordenadores – **Para uma política de inovação em Portugal**. Porto : Biblioteca de Economia & Empresa, Publicações Dom Quixote, 2003.

ISBN 972-20-2402-7. pp. 211 – 237.

NORPEDIP (1991) – Sociedade para o Desenvolvimento Industrial, S. A. – **O capital de risco: uma aposta na modernização da indústria portuguesa**. Porto, 1991.

Observatório das Ciências e das Tecnologias (2001) – **Indicadores de I&D: comparações internacionais 1999** [Em linha]. [2001]. [Consult. 16 Agosto 2005]. Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior. Disponível na WWW: <URL:<http://www.oces.mctes.pt/docs/ficheiros/50626CompInter.pdf>>.

Observatório da Ciência e do Ensino Superior (2003) – **Ciência & tecnologia: principais indicadores estatísticos 2003 (livro de bolso)** [Em linha]. [Consult. 20 Julho 2005]. Disponível na WWW:

<URL:<http://www.oces.mctes.pt/docs/ficheiros/PBOOK2003.pdf>>.

Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) (1994) – **Main definitions and conventions for the measurement of research and experimental development (R&D): a summary of the Frascati Manual 1993** [Em linha]. Paris, [1994]. [Consult. 27 Fevereiro 2005]. OCDE/GD(94)84. Disponível na WWW <URL:http://www1.oecd.org/dsti/sti/stat-ana/prod/e_94-84.pdf>. pp. 1 – 7.

OCDE (2003) – **Tax incentives for research and development: trends and issues** [Em linha]. [2003]. [Consult. 19 Junho 2005]. Disponível na WWW: <URL:<http://www.oecd.org/dataoecd/12/27/2498389.pdf>>.

PAIS, Cláudio (2001) – **Contabilidade financeira: exercícios resolvidos**. Lisboa : Editora Rei dos Livros, 2001. ISBN 972-51-0995-3. pp. 85 – 96.

Regime de Reintegrações e Amortizações. Sistema de Informação do Técnico Oficial de Contas. Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas. Fevereiro 2006.

RODRIGUES, Fernando Jorge Dias da Silva (1999) – **Financiamento da inovação: novos instrumentos em análise**. Braga : Escola de Economia e Gestão, Universidade do Minho, 1999. Dissertação para a obtenção de grau de Mestre em Economia Industrial e de Empresa. Orientação de Joaquim José Borges Gouveia.

RODRIGUES, Vasco ; FOLHADELA, Luís (1999) – **Capital de risco: a alternativa ao financiamento da sua empresa**. Porto : IDEIAS & NEGÓCIOS, 1999. ISBN 972-8448-08-2.

RODRIGUES, João (2005) – **Adopção em Portugal das normas internacionais de relato financeiro**. Lisboa : Áreas Editora, 2005. ISBN 972-8472-00-0. pp. 17 – 29, 109 – 125, 267 – 280, 359 – 367 e 397 – 404.

SDGCI (2004a) – **Reserva Fiscal para Investimento: obrigações contabilísticas**. Despacho do SDGCI do IR, em 26 de Maio de 2004; Proc.: 1016/2004.

SDGCI (2004b) – **Reserva Fiscal para Investimento**. Despacho do SDGCI do IR, em 2 de Junho de 2004; Proc.: 1411/04.

SIMÕES, Vítor Corado (1997) – **Inovação e gestão em PME**. Lisboa : Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica, Ministério da Economia, 1997.
ISBN 972-8170-173.

SIMÕES, Vítor Corado (2003) – O sistema nacional de inovação em Portugal: diagnóstico e prioridades. In RODRIGUES, Maria João ; NEVES, Arminda ; GODINHO, Manuel Mira, Coordenadores – **Para uma política de inovação em Portugal**. Porto : Biblioteca de Economia & Empresa, Publicações Dom Quixote, 2003. ISBN 972-20-2402-7. pp. 53 – 62.

SOARES, Rui Gonçalves (1998) – Uma estratégia para acrescentar valor. **Revista Pequena e Média Empresa n.º 24**. Lisboa : IAPMEI, Abril/Junho 1998.
ISSN 0870-1091. pp. 40 – 42.

SOLNIK, Bruno (1994) – **Gestão financeira: conceitos e modelos essenciais**. Mem Martins : Publicações Europa-América, 1994. ISBN 972-1-04040-1. pp. 131 – 154.

SUÁREZ SUÁREZ, Andrés S. (1995) – **Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa**. 17ª Edição. Madrid : Ediciones Pirámide, 1995. ISBN 84-368-0905-X. pp. 299 – 300, 328 – 331 e 572 – 573.

TIDD, Joe; BESSANT; John; PAVITT; Keith (2003) – **Gestão da inovação: integração das mudanças tecnológicas, de mercado e organizacionais**. Lisboa : Monitor – Projectos e Edições, 2003. ISBN 972-9413-58-4. pp. 1 – 63.

UNIÃO EUROPEIA (2005) – **Rumo a um espaço europeu da investigação** [Em linha]. [Consult. 17 Fevereiro 2005]. Disponível na WWW:
<URL:<http://www.europa.eu.int/scadplus/leg/pt/lvb/i23010.htm>>.

Legislação nacional

Despacho Normativo n.º 565/94, de 29 de Julho.

Decreto-Lei n.º 292/97, de 22 de Outubro.

Decreto-Lei n.º 211/98, de 16 de Julho.

Decreto-Lei n.º 229/98, de 22 de Julho.

Decreto-Lei n.º 409/99, de 15 de Outubro.

Decreto-Lei n.º 70-B/2000, de 5 de Maio.

Portaria n.º 687/2000, de 31 de Agosto.

Despacho n.º 25780/2000, de 18 de Dezembro.

Despacho n.º 25837/2000, de 19 de Dezembro.

Despacho n.º 25838/2000, de 19 de Dezembro.

Portaria n.º 1214-A/2000, de 27 de Dezembro.

Decreto-Lei n.º 19/2001, de 30 de Janeiro.

Despacho n.º 3007/2001, de 13 de Fevereiro.

Portaria n.º 164/2001, de 7 de Março.

Portaria n.º 243/2001, de 22 de Março.

Despacho n.º 13895/2001, de 4 de Julho.

Decreto-Lei n.º 197/2001, de 29 de Julho.

Despacho Conjunto n.º 862/2001, de 13 de Setembro.

Resolução do Conselho de Ministros n.º 103/2002, de 17 de Junho.

Despacho n.º 14737/2002, de 28 de Junho.

Portaria n.º 865-A/2002, de 22 de Julho.

Decreto-Lei n.º 187/2002, de 21 de Agosto.

Decreto-Lei n.º 188/2002, de 21 de Agosto.

Portaria n.º 1073/2002, de 22 de Agosto.

Despacho n.º 20814/2002, de 25 de Setembro.

Declaração de Rectificação n.º 30/2002, de 28 de Setembro.

Rectificação n.º 2040/2002, de 10 de Outubro.

Rectificação n.º 2150/2002, de 29 de Outubro.

Portaria n.º 1502/2002, de 14 de Dezembro.

Despacho n.º 26429/2002, de 14 de Dezembro.

Portaria n.º 1518/2002, de 19 de Dezembro.
Decreto-Lei n.º 319/2002, de 28 de Dezembro.
Portaria n.º 16/2003, de 9 de Janeiro.
Declaração de Rectificação n.º 1-I/2003, de 31 de Janeiro.
Despacho Conjunto n.º 196/2003, de 22 de Fevereiro.
Portaria n.º 218/2003, de 12 de Março.
Despacho Conjunto n.º 382/2003, de 2 de Maio.
Portaria n.º 436/2003, de 27 de Maio.
Portaria n.º 437/2003, de 27 de Maio.
Portaria n.º 441/2003, de 28 de Maio.
Decreto-Lei n.º 197/2003, de 27 de Agosto.
Portaria n.º 902/2003, de 28 de Agosto.
Portaria n.º 911/2003, de 30 de Agosto.
Portaria n.º 1008/2003, de 18 de Setembro.
Portaria n.º 1257/2003, de 5 de Novembro.
Decreto-Lei n.º 23/2004, de 23 de Janeiro.
Resolução do Conselho de Ministros n.º 32/2004, de 20 de Março.
Despacho n.º 8038/2004, de 22 de Abril.
Portaria n.º 516/2004, de 20 de Maio.
Despacho Conjunto n.º 334/2004, de 2 de Junho.
Despacho n.º 11719/2004, de 15 de Junho.
Decreto-Lei n.º 151/2004, de 29 de Junho.
Lei n.º 26/2004, de 8 de Julho.
Despacho Conjunto n.º 413/2004, de 8 de Julho.
Regulamento n.º 40/2004, de 12 de Outubro.
Despacho n.º 866/2005, de 13 de Janeiro.
Despacho n.º 1593/2005, de 24 de Janeiro.
Regulamento n.º 4/2005, de 31 de Janeiro.
Regulamento n.º 6/2005, de 2 de Fevereiro.
Regulamento n.º 7/2005, de 2 de Fevereiro.
Regulamento n.º 8/2005, de 2 de Fevereiro.
Decreto-Lei n.º 35/2005, de 17 de Fevereiro.

Rectificação n.º 381/2005, de 11 de Março.
Rectificação n.º 382/2005, de 11 de Março.
Rectificação n.º 383/2005, de 11 de Março.
Rectificação n.º 384/2005, de 11 de Março.
Regulamento n.º 24/2005, de 16 de Março.
Regulamento n.º 25/2005, de 17 de Março.
Portaria n.º 262/2005, de 17 de Março.
Regulamento n.º 27/2005, de 6 de Abril.
Despacho Conjunto n.º 292/2005, de 7 de Abril.
Resolução do Conselho de Ministros n.º 87/2005, de 29 de Abril.
Portaria n.º 586-A/2005, de 8 de Julho.
Despacho Conjunto n.º 469/2005, de 11 de Julho.
Lei n.º 40/2005, de 3 de Agosto.
Despacho n.º 20289/2005, de 23 de Setembro.
Despacho Conjunto n.º 808/2005, de 20 de Outubro.
Resolução do Conselho de Ministros n.º 190/2005, de 16 de Dezembro.
Portaria n.º 88-C/2006, de 24 de Janeiro.
Portaria n.º 130-A/2006, de 14 de Fevereiro.
Despacho n.º 5057/2006, de 6 de Março.
Despacho n.º 5059/2006, de 6 de Março.
Despacho n.º 5060/2006, de 6 de Março.
Despacho n.º 5061/2006, de 6 de Março.

Legislação comunitária

Recomendação da Comissão (96/280/CE), de 3 de Abril de 1996, publicada no JO L 197, de 30 de Abril de 1996.

Regulamento (CE) n.º 69/2001 da Comissão, de 12 de Janeiro de 2001, publicado no JO L 10, de 13 de Fevereiro de 2001.

Regulamento (CE) n.º 1606/2002 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Junho de 2002, publicado no JO L 243, de 11 de Setembro de 2002.

Notificação n.º 60/2002, publicada no JO C 238, de 3 de Outubro de 2002.

Recomendação da Comissão (2003/361/CE), de 6 de Maio de 2003, publicada no JO L 124, de 20 de Maio de 2003.

Directiva n.º 2003/51/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 18 de Junho de 2003, publicada no JO L 178, de 17 de Julho de 2003.

Regulamento (CE) n.º 1725/2003 da Comissão, de 21 de Setembro de 2003, publicado no JO L 261, de 13 de Outubro de 2003.

ANEXO 1 – Programa de Incentivos à Modernização da Economia

QUADRO 15

Composição do Programa de Incentivos à Modernização da Economia

PROGRAMA DE INCENTIVOS À MODERNIZAÇÃO DA ECONOMIA	EIXOS PRIORITÁRIOS	MEDIDAS	APOIOS
	Eixo n.º 1 Dinamização das Empresas	Medida n.º 1 – Estimular a Modernização Empresarial	SIME – Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial. SIME Internacional.
		Medida n.º 2 – Apoiar o Investimento Empresarial	NEST – Novas Empresas de Suporte Tecnológico. SIPIE – Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais. URBCOM – Sistema de Incentivos a Projectos de Urbanismo Comercial. SIVETUR – Sistema de Incentivos a Produtos Turísticos de Vocação Estratégica. SIED – Sistema de Incentivos à Economia Digital.
		Medida n.º 3 – Melhorar as Estratégias Empresariais	DEMTEC – Sistema de Incentivos à Realização de Projectos Piloto Relativos a Produtos, Processos e Sistemas Tecnologicamente Inovadores. Programa IDEIA – Apoio à Investigação e Desenvolvimento Empresarial Aplicado. MAPE – Medida de Apoio ao Aproveitamento do Potencial Energético e Racionalização de Consumos. NITEC – Sistema de Incentivos à Criação de Núcleos de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico no Sector Empresarial. Programa QUADROS. SICE – Sistema de Incentivos à Cooperação Empresarial. SIME I&DT – Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial I&DT. SIUPI – Sistema de Incentivos à Utilização de Propriedade Intelectual.
	Eixo n.º 2 Qualificação dos Recursos Humanos	Medida n.º 4 – Incentivar os Investimentos em Recursos Humanos	Formação Profissional. Escolas Tecnológicas.
	Eixo n.º 3 Dinamização da Envolvente Empresarial	Medida n.º 5 – Incentivar a Consolidação de Infra-estruturas	PITER – Programas Integrados Turísticos de Natureza Estruturante e Base Regional. Infra-estruturas Energéticas. Infra-estruturas Associativas. Infra-estruturas Tecnológicas, da Formação e da Qualidade. Infra-estruturas Turísticas. Requalificação das Áreas de Produção Mineral.
		Medida n.º 6 – Apoiar as Parcerias Empresariais	Parcerias Empresariais.
		Medida n.º 7 – Dinamizar Mecanismos de Inovação Financeira Empresarial	Capital de Risco. Garantia Mútua.
		Medida n.º 8 – Internacionalizar a Economia	Promoção de Portugal e Criação de Marcas Portuguesas. Promoção de Acesso a Mercados.
	Assistência Técnica	Assistência Técnica da Componente FEDER	
		Assistência Técnica da Componente FSE	

Fonte: Elaboração própria, com base na informação disponível na WWW: <URL:http://www.prime.min-economia.pt>, em Fevereiro de 2006, e na RCM n.º 101/2003, de 10 de Julho.

QUADRO 16
Apoios do PRIME e incentivos

PROGRAMA DE INCENTIVOS À MODERNIZAÇÃO DA ECONOMIA							
Apoio	Incentivo				Investimento mínimo elegível (€)	Duração máxima de execução	Outras informações
	Taxa base	Majorações permissíveis	Limite	Forma			
DEMTEC	30%	30%	50%; 100% para algumas despesas 1.250.000€ (CAE 40) e 750.000€ (restantes casos).	INR e IR para algumas despesas	100.000	2 anos	
Programa IDEIA	Projectos de investigação industrial – 50% Projectos de investigação pré-concorrencial – 25%	Projectos de investigação industrial – 45% Projectos de investigação pré-concorrencial – 45%	Projectos de investigação industrial – 75% Projectos de investigação pré-concorrencial – 50%	Incentivo até 100.000€ - INR; incentivo superior a 100.000€ – IR e INR ¹⁹⁰		3 anos	
NEST	O apoio consiste em participar no capital social da nova empresa num montante igual aos promotores, com o limite de 15% e de 375.000€.						
NITEC	30%	30%	50% 200.000€	INR			
Programa QUADROS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Custos de contratação de 3 quadros por empresa durante 24 meses (ou de 2 quadros no caso de empresas apoiadas no âmbito do Programa NEST), com o limite de 40% ou 45% sobre as despesas elegíveis, considerando os valores máximos de 3 SMN/mês ou 5 SMN/mês para as despesas com os contratados e de 45% das despesas elegíveis relativas aos diagnósticos estratégicos, com o limite de 15.000€. ▪ Custos de inscrição em acções de formação profissional: apoio até 1.000€ por quadro. INR – o incentivo a conceder tem como máximo 100.000€.						

¹⁹⁰ Para projectos cujo incentivo é superior a 100.000€, o incentivo assume duas formas: reembolsável e não reembolsável, em função do tipo de despesas em causa.

PROGRAMA DE INCENTIVOS À MODERNIZAÇÃO DA ECONOMIA							
Apoio	Incentivo				Investimento mínimo elegível (€)	Duração máxima de execução	Outras informações
	Taxa base	Majorações permissíveis	Limite	Forma			
SICE	30%	30%	50%	IR	500.000	2 anos	Prémio de realização: conversão parcial ou total do IR em prémio, isto é, em INR; susceptível de majorações até 10% em cada avaliação. Obrigatoriedade de conversão do PR em capital social, no prazo máximo de 2 anos, ou, com autorização, contabilizar o valor em reservas não distribuíveis por um período mínimo de 5 anos. Carência de capital de 2 anos. O capital social da rede deve ser detido pelo menos em 50% por PME e os participantes na rede devem ser, na sua maioria, PME.
SIME	25% – despesas elegíveis do grupo A; 30% – despesas elegíveis dos grupos B e C.	Várias, em função do tipo de despesa elegível	Limite do total dos incentivos concedidos: 50% – PME 45% – não PME	IR e INR	<ul style="list-style-type: none"> 150.000 (PME) e 600.000 (não PME); Projectos constituídos apenas por investimentos incorpóreos: 50.000 (PME) e 200.000 (não PME). 	2 anos	Poderá ser atribuído um PR na forma de INR, em função da avaliação do desempenho do projecto, que não poderá ultrapassar o IR. Caso venha a ser atribuído o PR, o montante em dívida do IR será amortizado total ou parcialmente através da utilização do PR, na data da sua atribuição. O prazo de financiamento considerado é de 7 anos, com um período de carência de capital de 3 anos, à excepção de projectos de construção ou de instalação de novos estabelecimentos hoteleiros e de novas unidades de produção cujo investimento elegível ultrapasse 2.500.000€, em que o prazo de financiamento é de 12 anos, com um período de carência de capital de 3 anos. O financiamento dos projectos aprovados poderá beneficiar de outros apoios.
SIME I&DT	30% – projectos de investimento em actividades de investigação pré-concorrencial; 55% – projectos de investimento em actividades de investigação industrial.	35%	75% em actividades de investigação industrial; 50% nas restantes actividades.	Incentivo até 1.000.000€ – INR; incentivo superior a 1.000.000€ – IR, desde que o seu montante não seja inferior a 100.000€ e com limite máximo de 4.500.000€.	50.000 (PME); 200.000 (não PME).	2 anos	Prazo de financiamento de 7 anos, com um período de carência de capital de 3 anos e amortizações efectuadas em prestações iguais e sucessivas.

PROGRAMA DE INCENTIVOS À MODERNIZAÇÃO DA ECONOMIA							
Apoio	Incentivo				Investimento mínimo elegível (€)	Duração máxima de execução	Outras informações
	Taxa base	Majorações permissíveis	Limite	Forma			
SIUPI	Para empresas e outras entidades com fins lucrativos: 40% (projectos de investimento localizados em LVT) e 45% (restantes casos); Inventores e designers independentes e empreendedores em fase pré-empresarial: 70%; Infra-estruturas tecnológicas e outras instituições sem fins lucrativos que desenvolvam tarefas de investigação: 75%.		100.000€	INR	2.500		

Fonte: Elaboração própria, com base na legislação aplicável aos sistemas de incentivos.

Nota:

IR – Incentivo reembolsável.

INR – Incentivo não reembolsável.

PR – Prémio de realização.

ANEXO 2 – Programa Operacional Ciência e Inovação

QUADRO 17

Composição do Programa Operacional Ciência e Inovação

PROGRAMA OPERACIONAL CIÊNCIA E INOVAÇÃO	EIXOS PRIORITÁRIOS	MEDIDAS	ACÇÕES
	I Formar e Qualificar	I.1 – Formação Avançada	
		I.2 – Apoio à inserção de doutores e mestres nas empresas e nas instituições de I&D	
	II Desenvolver o Sistema Científico Tecnológico e de Inovação	II.1 – Desenvolver uma rede moderna de instituições de I&D	
		II.2 – Organizar uma matriz coerente de equipamentos científicos	
		II.3 – Promover a produção científica, o desenvolvimento tecnológico e a inovação	
	III Promover a Cultura Científica e Tecnológica	III.1 – Promover a cultura científica e tecnológica	
	IV Ciência e Ensino Superior	IV.1 – Qualificação no Ensino Superior	IV.1.1 – Formação Avançada no Ensino Superior <i>Subacção</i> – Formação avançada de docentes do ensino superior <i>Subacção</i> – Programa de requalificação de licenciados IV.1.2 – Projectos Inovadores no Ensino Superior
		IV.2 – Expansão da Oferta no Ensino Superior	IV.2.1 – Cursos de Especialização Tecnológica
		IV.3 – Formação Avançada para a Ciência	IV.3.1 – Bolsas de Mestrado, Doutoramento e Pós-Doutoramento para a Ciência
		IV.4 – Infra-estruturas do Ensino Superior	IV.4.1 – Infra-estruturas do Ensino Superior
		IV.5 – Equipamentos da Ciência	IV.5.1 – Equipamentos da Ciência
		IV.6 – Expansão da Rede de Residências e Cantinas	IV.6.1 – Expansão da Rede de Residências e Cantinas
		IV.7 – Mobilidade no Ensino Superior	IV.7.1 – Apoio à Mobilidade de Recursos Humanos entre os Sistemas de Ensino Superior, Científico, de Desenvolvimento Tecnológico, de Inovação e Empresarial <i>Subacção</i> IV.7.1.1 – Bolsas de Mobilidade Nacional <i>Subacção</i> IV.7.1.2 – Estágios
	V Ciência e Inovação para o Desenvolvimento Tecnológico	V.1 – Formação e Qualificação para o Desenvolvimento Tecnológico e a Inovação	V.1.1 – Bolsas de Investigação para o Desenvolvimento Tecnológico e a Inovação em Ambiente Empresarial V.1.2 – Apoio à Inserção de Doutores no Tecido Empresarial e Institucional V.1.3 – Apoio a Núcleos de Desenvolvimento Científico, Tecnológico e de Inovação
		V.2 – Dinamização da Transferência de Tecnologia e Inovação	V.2.1 – Rede de Extensão Tecnológica e de Inovação V.2.2 – Apoio ao Sistema Científico, Tecnológico e de Inovação
		V.3 – Ciência e Tecnologia para a Inovação	V.3.1 – Projectos Demonstradores Pré-Competitivos e Mobilizadores para o Desenvolvimento Científico e Tecnológico
		V.4 – Investigação e Desenvolvimento Científico-Tecnológico	V.4.1 – Projectos de Investigação, Desenvolvimento e Inovação (I&DI)
		V.5 – Investigação, Desenvolvimento Tecnológico e Inovação em Cooperação Europeia e Internacional	V.5.1 – Projectos de Investigação, Desenvolvimento Tecnológico e Inovação em Cooperação Europeia e Internacional V.5.2 – Apoio à Participação Nacional em Redes e Projectos Europeus e Internacionais

		V.6 – Promoção e Divulgação Científica e Tecnológica	V.6.1 – Disseminação da Inovação e do Conhecimento Científico e Tecnológico V.6.2 – Produção de Conteúdos para a Promoção da Cultura Científica e Tecnológica
	VI Ciência, e Inovação para as Políticas Públicas	VI.1 – Mobilização do Desenvolvimento Científico, Tecnológico e de Inovação para as Políticas Públicas	VI.1.1 – Projectos Mobilizadores de Desenvolvimento Científico, Tecnológico e de Inovação para as Políticas Públicas
		VI.2 – Mobilização Regional para o Desenvolvimento Científico, Tecnológico e de Inovação	VI.2.1 – Projectos Regionais Mobilizadores do Desenvolvimento Científico e Tecnológico e da Inovação
	VII Assistência Técnica	VII.1 – Assistência Técnica (FEDER)	
		VII.2 – Assistência Técnica (FSE)	

Fonte: Elaboração própria, com base informação disponível na WWW:

<URL:<http://www.poci2010.mctes.pt>>, em Outubro de 2005.

ANEXO 3 – Programa Operacional Sociedade do Conhecimento

QUADRO 18

Composição do Programa Operacional Sociedade do Conhecimento

PROGRAMA OPERACIONAL SOCIEDADE DO CONHECIMENTO	EIXOS PRIORITÁRIOS	MEDIDAS	Iniciativas
	I Desenvolver Competências	1.1 – Competências Básicas	
		1.2 – Formação Avançada	
		1.3a – Investigação e Desenvolvimento (Financiamento a Investigação Científica em consórcio entre empresas e Instituições de I&D)	
		1.3b – Investigação e Desenvolvimento (Financiamento a Projectos de Investigação Científica)	
	II Portugal Digital	2.1 – Acessibilidades	
		2.2 – Conteúdos	
		2.3 – Projectos Integrados: das Cidades Digitais ao Portugal Digital	
		2.4 – Acções integradas de formação	
	III Estado Aberto: Modernizar a Administração Pública	3.1 Estado Aberto: Modernizar a Administração Pública	
	IV Massificar o Acesso à Sociedade do Conhecimento	4.1 – Reforçar as Infra-Estruturas de Banda Larga	
		4.2 – Dinamizar a produção de conteúdos e aplicações em Banda Larga	
		4.3 – Promover a Internet de Banda Larga	
	V Governo Electrónico – Melhor Serviço aos Cidadãos e Empresas	5.1 – Qualidade e Eficiência dos Serviços Públicos	
	VI Desenvolver Competências e Cultura Digital	6.1 – Apoiar o desenvolvimento de competências tecnológicas em inovação em TIC	
		6.2 – Acções Integradas de Formação em TIC	
	VII Inovação Integrada em TIC	7.1 – Desenvolvimento de Centros de Competência em TIC	
		7.2 – I&D e Iniciativas Empresariais na área das TIC	Iniciativa NEOTEC
	VIII A Sociedade do Conhecimento como instrumento de apoio à Descentralização do Território	8.1 – Cidades e Regiões Digitais – A Sociedade do Conhecimento ao Serviço do Território	
		8.2 – Acções de apoio ao desenvolvimento de uma Rede Nacional de Descentralização	
	IX Assistência Técnica	9.1 – Assistência Técnica (FEDER)	
		9.2 – Assistência Técnica (FSE)	

Fonte: Elaboração própria, com base na informação disponível na WWW:

<URL:<http://www.posi.pcm.gov.pt>>, em Outubro de 2005.

ANEXO 1 – Programa de Incentivos à Modernização da Economia

QUADRO 15

Composição do Programa de Incentivos à Modernização da Economia

PROGRAMA DE INCENTIVOS À MODERNIZAÇÃO DA ECONOMIA	EIXOS PRIORITÁRIOS	MEDIDAS	APOIOS
	Eixo n.º 1 Dinamização das Empresas	Medida n.º 1 – Estimular a Modernização Empresarial	SIME – Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial. SIME Internacional.
		Medida n.º 2 – Apoiar o Investimento Empresarial	NEST – Novas Empresas de Suporte Tecnológico. SIPIE – Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais. URBCOM – Sistema de Incentivos a Projectos de Urbanismo Comercial. SIVETUR – Sistema de Incentivos a Produtos Turísticos de Vocação Estratégica. SIED – Sistema de Incentivos à Economia Digital.
		Medida n.º 3 – Melhorar as Estratégias Empresariais	DEMTEC – Sistema de Incentivos à Realização de Projectos Piloto Relativos a Produtos, Processos e Sistemas Tecnologicamente Inovadores. Programa IDEIA – Apoio à Investigação e Desenvolvimento Empresarial Aplicado. MAPE – Medida de Apoio ao Aproveitamento do Potencial Energético e Racionalização de Consumos. NITEC – Sistema de Incentivos à Criação de Núcleos de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico no Sector Empresarial. Programa QUADROS. SICE – Sistema de Incentivos à Cooperação Empresarial. SIME I&DT – Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial I&DT. SIUPI – Sistema de Incentivos à Utilização de Propriedade Intelectual.
	Eixo n.º 2 Qualificação dos Recursos Humanos	Medida n.º 4 – Incentivar os Investimentos em Recursos Humanos	Formação Profissional. Escolas Tecnológicas.
	Eixo n.º 3 Dinamização da Envolvente Empresarial	Medida n.º 5 – Incentivar a Consolidação de Infra-estruturas	PITER – Programas Integrados Turísticos de Natureza Estruturante e Base Regional. Infra-estruturas Energéticas. Infra-estruturas Associativas. Infra-estruturas Tecnológicas, da Formação e da Qualidade. Infra-estruturas Turísticas. Requalificação das Áreas de Produção Mineral.
		Medida n.º 6 – Apoiar as Parcerias Empresariais	Parcerias Empresariais.
		Medida n.º 7 – Dinamizar Mecanismos de Inovação Financeira Empresarial	Capital de Risco. Garantia Mútua.
		Medida n.º 8 – Internacionalizar a Economia	Promoção de Portugal e Criação de Marcas Portuguesas. Promoção de Acesso a Mercados.
	Assistência Técnica	Assistência Técnica da Componente FEDER	
		Assistência Técnica da Componente FSE	

Fonte: Elaboração própria, com base na informação disponível na WWW: <URL:http://www.prime.min-economia.pt>, em Fevereiro de 2006, e na RCM n.º 101/2003, de 10 de Julho.

QUADRO 16
Apoios do PRIME e incentivos

PROGRAMA DE INCENTIVOS À MODERNIZAÇÃO DA ECONOMIA							
Apoio	Incentivo				Investimento mínimo elegível (€)	Duração máxima de execução	Outras informações
	Taxa base	Majorações permissíveis	Limite	Forma			
DEMTEC	30%	30%	50%; 100% para algumas despesas 1.250.000€ (CAE 40) e 750.000€ (restantes casos).	INR e IR para algumas despesas	100.000	2 anos	
Programa IDEIA	Projectos de investigação industrial – 50% Projectos de investigação pré-concorrencial – 25%	Projectos de investigação industrial – 45% Projectos de investigação pré-concorrencial – 45%	Projectos de investigação industrial – 75% Projectos de investigação pré-concorrencial – 50%	Incentivo até 100.000€ - INR; incentivo superior a 100.000€ – IR e INR ¹		3 anos	
NEST	O apoio consiste em participar no capital social da nova empresa num montante igual aos promotores, com o limite de 15% e de 375.000€.						
NITEC	30%	30%	50% 200.000€	INR			
Programa QUADROS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Custos de contratação de 3 quadros por empresa durante 24 meses (ou de 2 quadros no caso de empresas apoiadas no âmbito do Programa NEST), com o limite de 40% ou 45% sobre as despesas elegíveis, considerando os valores máximos de 3 SMN/mês ou 5 SMN/mês para as despesas com os contratados e de 45% das despesas elegíveis relativas aos diagnósticos estratégicos, com o limite de 15.000€. ▪ Custos de inscrição em acções de formação profissional: apoio até 1.000€ por quadro. INR – o incentivo a conceder tem como máximo 100.000€.						

¹ Para projectos cujo incentivo é superior a 100.000€, o incentivo assume duas formas: reembolsável e não reembolsável, em função do tipo de despesas em causa.

PROGRAMA DE INCENTIVOS À MODERNIZAÇÃO DA ECONOMIA							
Apoio	Incentivo				Investimento mínimo elegível (€)	Duração máxima de execução	Outras informações
	Taxa base	Majorações permissíveis	Limite	Forma			
SICE	30%	30%	50%	IR	500.000	2 anos	Prémio de realização: conversão parcial ou total do IR em prémio, isto é, em INR; susceptível de majorações até 10% em cada avaliação. Obrigatoriedade de conversão do PR em capital social, no prazo máximo de 2 anos, ou, com autorização, contabilizar o valor em reservas não distribuíveis por um período mínimo de 5 anos. Carência de capital de 2 anos. O capital social da rede deve ser detido pelo menos em 50% por PME e os participantes na rede devem ser, na sua maioria, PME.
SIME	25% – despesas elegíveis do grupo A; 30% – despesas elegíveis dos grupos B e C.	Várias, em função do tipo de despesa elegível	Limite do total dos incentivos concedidos: 50% – PME 45% – não PME	IR e INR	<ul style="list-style-type: none"> 150.000 (PME) e 600.000 (não PME); Projectos constituídos apenas por investimentos incorpóreos: 50.000 (PME) e 200.000 (não PME). 	2 anos	Poderá ser atribuído um PR na forma de INR, em função da avaliação do desempenho do projecto, que não poderá ultrapassar o IR. Caso venha a ser atribuído o PR, o montante em dívida do IR será amortizado total ou parcialmente através da utilização do PR, na data da sua atribuição. O prazo de financiamento considerado é de 7 anos, com um período de carência de capital de 3 anos, à excepção de projectos de construção ou de instalação de novos estabelecimentos hoteleiros e de novas unidades de produção cujo investimento elegível ultrapasse 2.500.000€, em que o prazo de financiamento é de 12 anos, com um período de carência de capital de 3 anos. O financiamento dos projectos aprovados poderá beneficiar de outros apoios.
SIME I&DT	30% – projectos de investimento em actividades de investigação pré-concorrencial; 55% – projectos de investimento em actividades de investigação industrial.	35%	75% em actividades de investigação industrial; 50% nas restantes actividades.	Incentivo até 1.000.000€ – INR; incentivo superior a 1.000.000€ – IR, desde que o seu montante não seja inferior a 100.000€ e com limite máximo de 4.500.000€.	50.000 (PME); 200.000 (não PME).	2 anos	Prazo de financiamento de 7 anos, com um período de carência de capital de 3 anos e amortizações efectuadas em prestações iguais e sucessivas.

PROGRAMA DE INCENTIVOS À MODERNIZAÇÃO DA ECONOMIA							
Apoio	Incentivo				Investimento mínimo elegível (€)	Duração máxima de execução	Outras informações
	Taxa base	Majorações permissíveis	Limite	Forma			
SIUPI	Para empresas e outras entidades com fins lucrativos: 40% (projectos de investimento localizados em LVT) e 45% (restantes casos); Inventores e designers independentes e empreendedores em fase pré-empresarial: 70%; Infra-estruturas tecnológicas e outras instituições sem fins lucrativos que desenvolvam tarefas de investigação: 75%.		100.000€	INR	2.500		

Fonte: Elaboração própria, com base na legislação aplicável aos sistemas de incentivos.

Nota:

IR – Incentivo reembolsável.

INR – Incentivo não reembolsável.

PR – Prémio de realização.

ANEXO 2 – Programa Operacional Ciência e Inovação

QUADRO 17

Composição do Programa Operacional Ciência e Inovação

PROGRAMA OPERACIONAL CIÊNCIA E INOVAÇÃO	EIXOS PRIORITÁRIOS	MEDIDAS	ACÇÕES
	I Formar e Qualificar	I.1 – Formação Avançada	
		I.2 – Apoio à inserção de doutores e mestres nas empresas e nas instituições de I&D	
	II Desenvolver o Sistema Científico Tecnológico e de Inovação	II.1 – Desenvolver uma rede moderna de instituições de I&D	
		II.2 – Organizar uma matriz coerente de equipamentos científicos	
		II.3 – Promover a produção científica, o desenvolvimento tecnológico e a inovação	
	III Promover a Cultura Científica e Tecnológica	III.1 – Promover a cultura científica e tecnológica	
	IV Ciência e Ensino Superior	IV.1 – Qualificação no Ensino Superior	IV.1.1 – Formação Avançada no Ensino Superior <i>Subacção</i> – Formação avançada de docentes do ensino superior <i>Subacção</i> – Programa de requalificação de licenciados IV.1.2 – Projectos Inovadores no Ensino Superior
		IV.2 – Expansão da Oferta no Ensino Superior	IV.2.1 – Cursos de Especialização Tecnológica
		IV.3 – Formação Avançada para a Ciência	IV.3.1 – Bolsas de Mestrado, Doutoramento e Pós-Doutoramento para a Ciência
		IV.4 – Infra-estruturas do Ensino Superior	IV.4.1 – Infra-estruturas do Ensino Superior
		IV.5 – Equipamentos da Ciência	IV.5.1 – Equipamentos da Ciência
		IV.6 – Expansão da Rede de Residências e Cantinas	IV.6.1 – Expansão da Rede de Residências e Cantinas
		IV.7 – Mobilidade no Ensino Superior	IV.7.1 – Apoio à Mobilidade de Recursos Humanos entre os Sistemas de Ensino Superior, Científico, de Desenvolvimento Tecnológico, de Inovação e Empresarial <i>Subacção</i> IV.7.1.1 – Bolsas de Mobilidade Nacional <i>Subacção</i> IV.7.1.2 – Estágios
	V Ciência e Inovação para o Desenvolvimento Tecnológico	V.1 – Formação e Qualificação para o Desenvolvimento Tecnológico e a Inovação	V.1.1 – Bolsas de Investigação para o Desenvolvimento Tecnológico e a Inovação em Ambiente Empresarial V.1.2 – Apoio à Inserção de Doutores no Tecido Empresarial e Institucional V.1.3 – Apoio a Núcleos de Desenvolvimento Científico, Tecnológico e de Inovação
		V.2 – Dinamização da Transferência de Tecnologia e Inovação	V.2.1 – Rede de Extensão Tecnológica e de Inovação V.2.2 – Apoio ao Sistema Científico, Tecnológico e de Inovação
		V.3 – Ciência e Tecnologia para a Inovação	V.3.1 – Projectos Demonstradores Pré-Competitivos e Mobilizadores para o Desenvolvimento Científico e Tecnológico
		V.4 – Investigação e Desenvolvimento Científico-Tecnológico	V.4.1 – Projectos de Investigação, Desenvolvimento e Inovação (I&DI)
		V.5 – Investigação, Desenvolvimento Tecnológico e Inovação em Cooperação Europeia e Internacional	V.5.1 – Projectos de Investigação, Desenvolvimento Tecnológico e Inovação em Cooperação Europeia e Internacional V.5.2 – Apoio à Participação Nacional em Redes e Projectos Europeus e Internacionais

		V.6 – Promoção e Divulgação Científica e Tecnológica	V.6.1 – Disseminação da Inovação e do Conhecimento Científico e Tecnológico V.6.2 – Produção de Conteúdos para a Promoção da Cultura Científica e Tecnológica
	VI Ciência, e Inovação para as Políticas Públicas	VI.1 – Mobilização do Desenvolvimento Científico, Tecnológico e de Inovação para as Políticas Públicas	VI.1.1 – Projectos Mobilizadores de Desenvolvimento Científico, Tecnológico e de Inovação para as Políticas Públicas
		VI.2 – Mobilização Regional para o Desenvolvimento Científico, Tecnológico e de Inovação	VI.2.1 – Projectos Regionais Mobilizadores do Desenvolvimento Científico e Tecnológico e da Inovação
	VII Assistência Técnica	VII.1 – Assistência Técnica (FEDER)	
		VII.2 – Assistência Técnica (FSE)	

Fonte: Elaboração própria, com base informação disponível na WWW:

<URL:<http://www.poci2010.mctes.pt>>, em Outubro de 2005.

ANEXO 3 – Programa Operacional Sociedade do Conhecimento

QUADRO 18

Composição do Programa Operacional Sociedade do Conhecimento

PROGRAMA OPERACIONAL SOCIEDADE DO CONHECIMENTO	EIXOS PRIORITÁRIOS	MEDIDAS	Iniciativas
	I Desenvolver Competências	1.1 – Competências Básicas	
		1.2 – Formação Avançada	
		1.3a – Investigação e Desenvolvimento (Financiamento a Investigação Científica em consórcio entre empresas e Instituições de I&D)	
		1.3b – Investigação e Desenvolvimento (Financiamento a Projectos de Investigação Científica)	
	II Portugal Digital	2.1 – Acessibilidades	
		2.2 – Conteúdos	
		2.3 – Projectos Integrados: das Cidades Digitais ao Portugal Digital	
		2.4 – Acções integradas de formação	
	III Estado Aberto: Modernizar a Administração Pública	3.1 Estado Aberto: Modernizar a Administração Pública	
	IV Massificar o Acesso à Sociedade do Conhecimento	4.1 – Reforçar as Infra-Estruturas de Banda Larga	
		4.2 – Dinamizar a produção de conteúdos e aplicações em Banda Larga	
		4.3 – Promover a Internet de Banda Larga	
	V Governo Electrónico – Melhor Serviço aos Cidadãos e Empresas	5.1 – Qualidade e Eficiência dos Serviços Públicos	
	VI Desenvolver Competências e Cultura Digital	6.1 – Apoiar o desenvolvimento de competências tecnológicas em inovação em TIC	
		6.2 – Acções Integradas de Formação em TIC	
	VII Inovação Integrada em TIC	7.1 – Desenvolvimento de Centros de Competência em TIC	
		7.2 – I&D e Iniciativas Empresariais na área das TIC	Iniciativa NEOTEC
	VIII A Sociedade do Conhecimento como instrumento de apoio à Descentralização do Território	8.1 – Cidades e Regiões Digitais – A Sociedade do Conhecimento ao Serviço do Território	
		8.2 – Acções de apoio ao desenvolvimento de uma Rede Nacional de Descentralização	
	IX Assistência Técnica	9.1 – Assistência Técnica (FEDER)	
		9.2 – Assistência Técnica (FSE)	

Fonte: Elaboração própria, com base na informação disponível na WWW:

<URL:<http://www.posi.pcm.gov.pt>>, em Outubro de 2005.